

AYLIK İNŞAAT – YATIRIM – PROJE – MİMARLIK – SEKTÖR HABERLERİ DERGİSİ

İNŞAAT & YATIRIM

Mart 2018

Sayı 164

25 TL

projehaber
anba yayın grubu

Türk müteahhitlerimiz
14,7 MİLYAR DOLARLIK
proje üstlendi

Dosya Konusu
Ocak ayında
97 bin 19 konut satıldı

MESA CADDE
Yükseliyor

CENGİZ İNŞAAT
İzmir'de

Söyleşi

Ceylan İnşaat **MUAMMER CEYLAN**
Alkaş **YONCA AKÖZER**

MİMARLAR

Taha Mimarlık
Boytorun Architects
CBTE Mimarlık
Alpugan Mimarlık
Slash Architects
Studio Vertebra



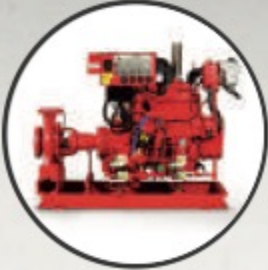
LİDER BİR TAKIM OLMAK RUHUMUZDA VAR



[GENIO HDSV SERİSİ
FREKANS KONTROLLÜ HİDROFOR]



Islak Rotorlu
Frekans Kontrollü
Pompalar



NFPA-UL/FM
Yangın Grupları



Atıksu
Pompaları



Genleşme
Tankları



Hidroforlar



GENIO Serisi
Kuru Rotorlu
Sirkülasyon
Pompaları

- Tek yerden temin,
- Türkiye genelinde kaliteli servis avantajı,
- Projeye özel tasarım imkanı,
- Yüksek enerji verimliliği ile sektörde lider.



www.
masgrup
.com



Mas Grup



40 Türk müteahhitlerimiz 14,7 milyar dolarlık proje üstlendi

48 Ocak ayında 97 bin 19 konut satıldı

60 Cengiz İnşaat'ın ilk markalı konut projesi İzmir'e

64 DAP İzmir'de 2 bin 300 TL taksitle ev sahibi olma imkânı

68 Mesa, Aslan Yapı ve Caba ortaklığında yükselen: Mesa Cadde

72 BESA Grup'tan Bodrum'a 200 milyon dolar yatırımla The BO Viera

76 Sinpaş'tan İstanbul, Ankara, Bursa ve Denizli'deki projelerine özel kampanya

80 Emlak Konut'tan Başakşehir'e yeni belediye hizmet binası

82 Türkiye'nin ilk "Bina Tamamlama Sigortası" Tepe Aura'da

88 Güçlü İnşaat'ın Türkiye'deki ilk projesi Loza Evleri

92 Gayrimenkul yatırımının yeni trendi öğrenci evi kampüsleri



Form Grup: "Mitsubishi Heavy 96 VRF Klima Sistemleri'nin Türkiye'deki tek temsilcisiyiz"

EAE Grup'un 8. fabrikası 100 faaliyetine başladı

Batı Anadolu Grubu'ndan Türkiye'ye 102 değer katan yatırım

Zorlu Enerji ile JDECO Filistin'de 106 güneş santrali kuracak

İnosolar'dan SolarWorld panellerini 108 üretecek fabrika yatırımı

Muammer Ceylan: 114 "Ceylan İnşaat olarak 5 yıl içinde 3 bin konut inşa edeceğiz"

Yonca Aközer: "Yabancı yatırımcının 122 gelmesini istiyorsak sektörün ortak akılla hareket etmesi gerekiyor"

Tema İstanbul Bahçe Taha Mimarlık 132 imzasıyla yükseliyor

Boytorun Architects'ten PepsiCo Türkiye 140 için esnek ve dinamik bir ofis

CBTE Mimarlık'tan 73 yıllık marka 146 Lumberjack'e özel showroom

Boğaç Alpugan: "Yatırımcı yönelimlerini 152 yeni nesil kullanıcı ihtiyaçları belirleyecek"

Reklam İndeksi

107 3D Maket
10 AFC Metal
53 AGTA Record
77 Akademist İnşaat
145 Akyol İnşaat
Aldağ Isıtma Soğutma (Ara kapak)
125 Altay Grup Klima
32 Arch+Design Summit 2018
51 Arçelik
89 Arenist
99 Artı ve Artı Teknik Hizm.
17 Asaş Alüminyum
3 Aspen Yapı
8 Assa Abloy Kapı Sistemleri

9 Assa Abloy Kilitleme Sistemleri
129 Asteknik Mühendislik
33 Aterko Yapı
127 Aypol Yalıtım
117 Bacamer/Gata
39 Beşel/Sinerji Grup
93 BG Mühendislik
16 Biçer Proje/İzobozz Yalıtım
135 Blanco
24 Burak Asansör
63 Cansu Kozmetik
95 Ciat
149 Çuhadaroğlu
210 Daikin

43 Doruk Yapı
14-15 EAE Elektrik
119 EDS Elektronik
87 Ekmekçiler Otel Ekipmanları
45 Emas/Eca
101 Eneko Havalandırma
13 Evi Metal
47 Evol Kimya
85 Evtim/Ice Duş
81 Excel Dryer Türkiye
151 Geze
121 GF Hakan Plastik
22 Gül Çatı Sistemleri
Hafele (Kulak kapak)

158 Validebağ Konakları Satış Ofisi tasarımı ile fark yaratıyor

162 Şehre dinamizm katan ofis yapısı: Perspective Ofis

172 Kordon İstanbul'un örnek dairesi görücüye çıktı

174 MYC Partners, Worldwide Business Center ile iş hayatının standardını yükseltecek

175 İzmir'in geniş bahçeli projesi: Kahverengi

176 Kalite, konfor ve estetiği bir arada sunan proje: Fener Kalamış Rezidans

177 Skyland İstanbul'dan kaçırılmayacak fırsat

178 Kendi içinde bir şehir: Asmalı Bahçe Şehir

179 Referans Kartal Towers'dan konut alana peşin ödemede yüzde 25 indirim

180 İstova'da ön talep toplanıyor

181 148 aile yılsonunda Mars'ta yaşayacak

182 MİNT'ten 4 bin 500 TL'ye varan kira garantisi kampanyası



Beyaz yakalıların ve Y kuşağının tercihi: Kuleli Evleri 183

Dolmabahçe-Levazım arası 186
5 dakikaya iniyor

Üsküdar'da örnek dönüşüm başlıyor 188

Derneklerden Haberler 189

OSBÜK Ege toplantısında 190
gündem enerji oldu

Türktraktör pazarın kesintisiz 11 yıldır lideri 192

Bina teknolojilerinin geleceği Honeywell 194
Users Group & IoT zirvesinde ele alındı

Sözenler Grup: "Ürünlerimizde yüzde 100 196
doğal ahşap kullanıyoruz"

Legrand'ın hedefi 4 markanın yeni 198
ürünleriyle yüzde 35 büyüme

Şirketlerden Haberler 200

Yeni Ürün 206

143 Hotelya
83 Hurok Mermer
137 Hürsan
59 Ikea
18 IMI Hydronic Engineering
7 Kastamonu Entegre
27 Kayalar Çelik
23 Kil-San
30-31 Koç Elektrik
163 Makel
211 Maktes (Arka kapak içi)
2 Mas-Daf (Ön kapak içi)
167 Modernist Mimarlık
19 Mono Elektrik

28 Monte Carlo Tente Sistemleri
25 Moyap
57 Neron Metal
173 Net Yapı
36 OAC İklimlendirme/Olefini Klima
157 Öztiryakiler
12 Pedaş Elektrik
20-21 Peri Kalıp
75 Platin Elektrik
38 Proje Haber Yayıncılık
169 S2000
103 Sağlam Yangın
91 Selmak Havalandırma
37 Seramiksın

61 Siemens
155 Sita Bauelemente
79 Siba Müh. Peyzaj
29 Sistem Alüminyum
55 Şahin Global
212 Tansa Güvenlik (Arka kapak)
67 Teknicsat
26 TLC Klima/Gree
138-139 Trakya Cam
11 Tyco Yangın
34-35 Ultralam
110-111 Ultralam
71 Ulupınar Mermer
161 Volard Mimarlık



mahmut.kilinc@anba.com.tr

Dünya; orta çağ, yeni çağ ve sanayi devrimleri derken günümüzde yeni bir çağa girmiştir. Bunun adı da "Bilişim ve Teknoloji" çağıdır. Dünyayı değiştiren bu yeni çağ, iletişim, teknoloji ve globalleşmek açısından tüm ülkeleri kaynaştırması gerekirken, maalesef soğuk savaştan sonra yeni güç arayışı içerisine giren sözüm ona barış getireceğini iddia eden silah lobisi, başta Amerika olmak üzere, gittikleri ülkelere, kaos, kargaşa, terör, kan ve savaş götürmektedir. Nitekim bölge ülkelerimizde yaşananlar tam da bunun ispatıdır. Afrin Operasyonu'nun, asla bir ülkenin toprak bütünlüğüne yönelik bir harekât olmadığını, tam tersi Suriye'nin birlik ve beraberliğine yönelik bir barış harekâtı olduğunu, dünyaya hep vurguluyoruz. Bu konuda şehit olan kahraman askerlerimize rahmet, cephede çarpışan kahraman Mehmetçiklerimizin de Allah yar ve yardımcısı olmasını dilerim.

Bilişim ve teknoloji çağını yaşadığımız bu günlerde, dünyanın en değerli firmaları Google, Apple, Microsoft, Amazon, Facebook gibi bilişim ve teknoloji firmalarıdır. 2017 yılı piyasa değeri 550,39 milyar dolar olan Apple Inc. Borsa İstanbul'da işlem gören tüm şirketlerin değerini katlamaktadır. 15 yıldır bu satırlarda yazıyoruz. Dış Kredi - Sıcak Para - Hizmet odaklı ekonominin değil, Yatırım - Üretim - İhracat yapan bir ekonomik kalkınma modelimiz olması gerekir. O zaman dış borcu yüksek, dış ticaret açığı ve buna bağlı cari açığı yüksek kırılgan bir ekonomiye sahip olmayız.

Türkiye'nin Yeni Ekonomik Modeli'nde alt yapıya, enerjiye, ulaşımına mutlak süratle yatırım yapması gerekmektedir. Öncelikler belirlenerek, stratejik sanayi yatırımlarına teşvik edilmelidir. Türkiye'nin bilişim sektöründe çağa ayak uydurması, global firma çıkarması ve buna uygun stratejisi, beyin fırtına ekibi, teşvik sistemi ve hatta bilişim konusunda kendi sistemini üretmesi şarttır. Kritik ve önemli jeopolitik konumda olan ülkemiz, ancak stratejik yatırımlar ve bilişim çağında atacağı adımlarla bölgede ve global dünyada güç sahibi olabilir.

İyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

Proje Haber Yayıncılık Bilişim San. Tic. Ltd. Şti.
Adına İmtiyaz Sahibi Mahmut KILINÇ

Genel Yayın Yönetmeni Mahmut KILINÇ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Halil EVİRGİN

Yayın Koordinatörü Nezihe KILINÇ

Haber Müdürü Melek AMİL

Haber Editörü Oya GÜREL

Grafik & Tasarım Selin NEBİL
Ahsen YÜCEDAL

**İstanbul
Haber Merkezi** Çiğdem YILDIRIM
Didem KIVIRCIK
Merve SARICAN
Hazal KAYĞUSUZ
Serpil AKSU
Merve BOZBEK AKYILDIZ
Betül HARTAMACI
Havvanur ÖZTÜRK
Gülşah GECEKUŞU
Nurseda KARAKULU
Suna TUNA
Emine DÜZGÜN
Maria CLONDIREANU

Grup Satış Direktörü Erol KILINÇ

Kurumsal Satış Direktörü Osman İSTANBUL

Abone Satış Direktörü Seyhan ÜNLÜ
Emine ÖZDEMİR

Reklam Direktörü Melek AMİL

Satış ve Pazarlama Suat UZUNCA
Volkan KARACA
Buse SELAMET
Seda AYDIN

Yurt Dışı Projeler Direktörü Nazlı KILINÇ

Yurt Dışı Projeler İstihbarat Arzu KELEŞ
KÜBRA DİNLEYİCİ

Şantiyeler İstihbarat Direktörü Eyüp TAMDOĞAN

Şantiyeler İstihbarat Mehveş TAYFUN
Hüseyin SÖYLEMEZ
Fatih KARDAŞ

Bilgi İşlem Müdürü Arif Burhan TARHAN
Bilgi İşlem Deniz SEVGİLER

Ankara Direktörü Selver TOPRAK
Sadettin KILINÇ

Muhasebe Deniz GÜL
Selin KORKMAZ

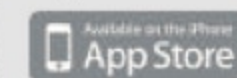
**Yönetim Yeri
İstanbul** Cemal Sahir Sk.
Polat Mecidiyeköy İş Merkezi
No: 29/6 34394
Mecidiyeköy / İSTANBUL
Tel: 0212 288 60 60 (pbx)
Faks: 0212 347 37 84
www.anba.com.tr

Baskı Doğa Basım
İ.O.S.B. Turgut Özal Cad.
Çelik Yenal Endüstri Merkezi
No: 117/ 2A-2B İkitelli / İstanbul
Tel: 0212 407 09 00

Yayın Türü Yaygın, Süreli Yayın,
Dağıtım Yurtiçi Kargo, Metropol Dağıtım



Dijital Platformlarımız



insaatyatirim.com/edergi

Dergide yayımlanan yazı, fotoğraflar ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz. Yayımlanan ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.

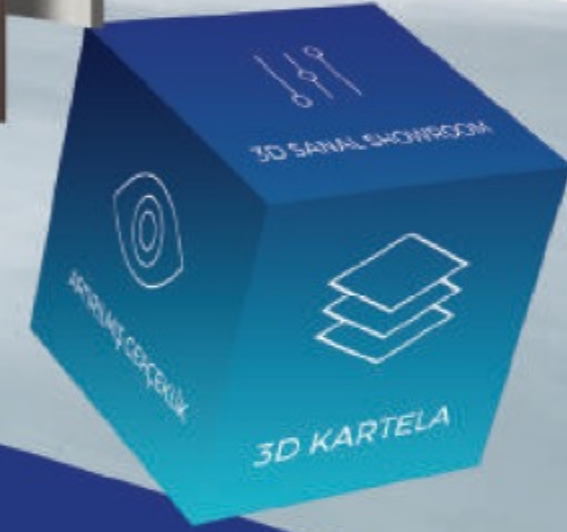
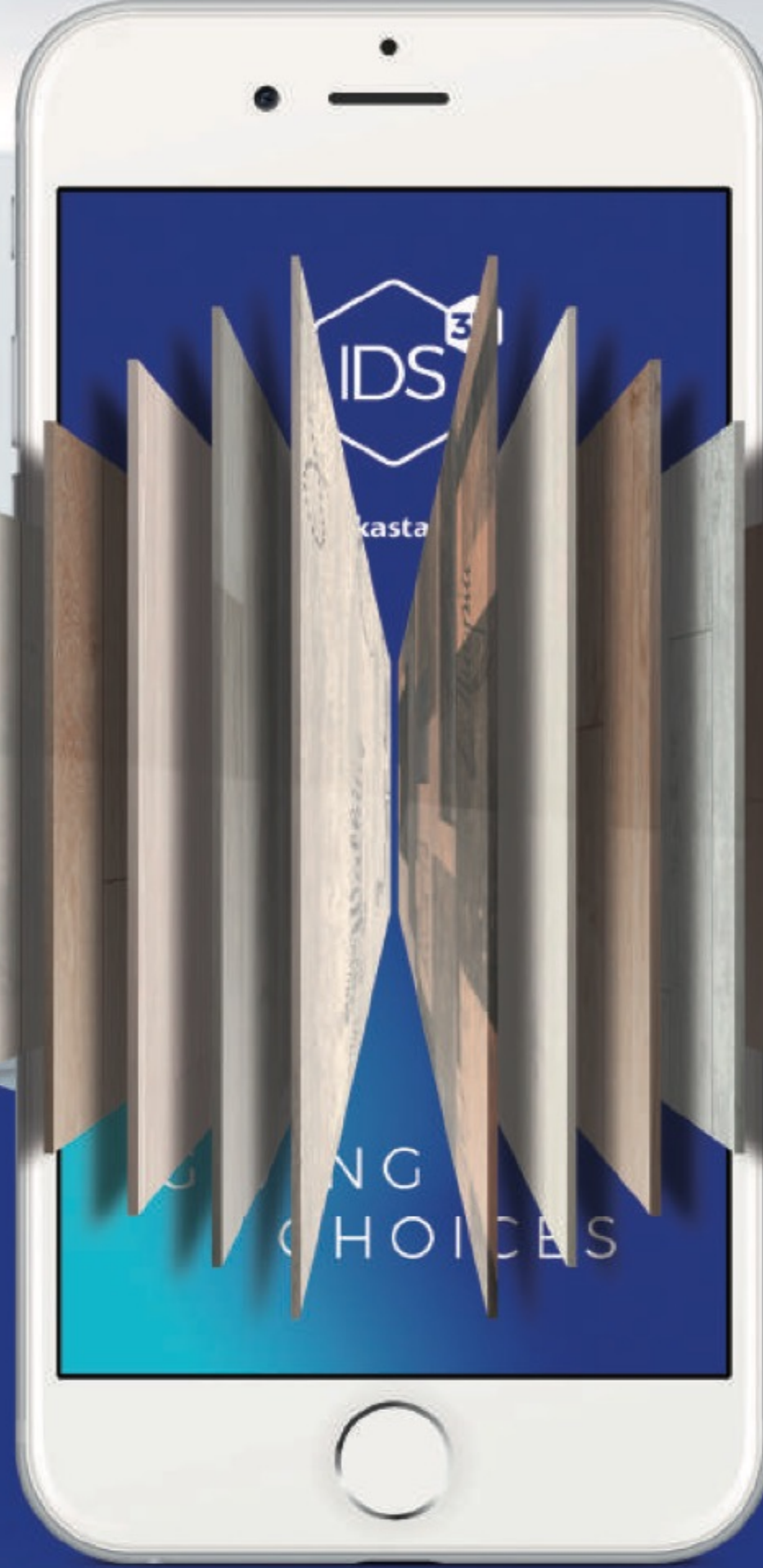


INTERIOR
DESIGN STUDIO

Download on the
App Store



GET IT ON
Google Play



TEK UYGULAMA SINIRSIZ SEÇENEK

Kastamonu Entegre ürünleri, tüm teknik detayları ve 3 boyutlu görüntüleri ile artık cep telefonunuz ve tabletlerinizde. Hemen uygulama mağazanızdan IDS (Interior Design Studio) uygulamamızı indirin, bu deneyimi sizde keşfedin!

Uygulama mağazanızdan arama kısmını kullanarak veya QR kodları okutarak IDS'yi indirebilirsiniz.

ASSA ABLOY, kapı açma çözümlerinde dünya lideri...

Kapı Kapatıcılar
Her tür uygulama için

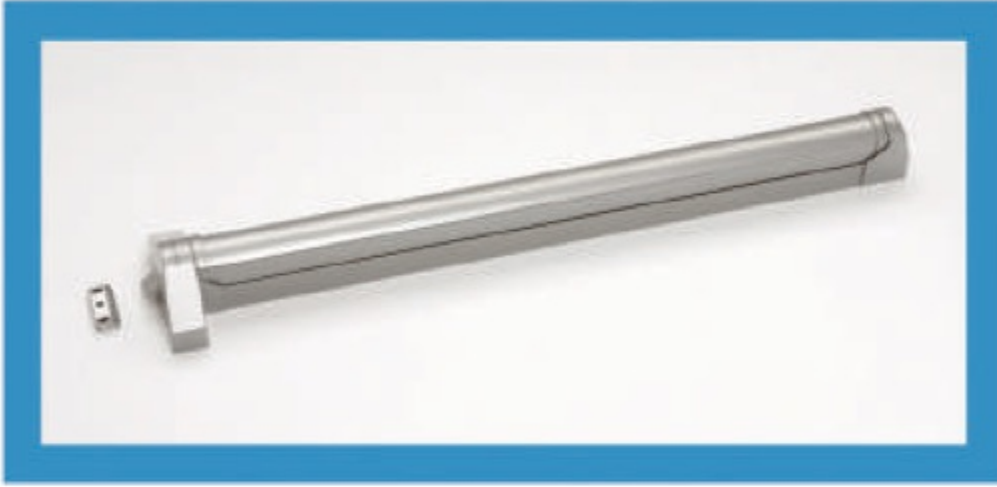


Geleceğe kapıları

“kolayca”

açıyoruz...

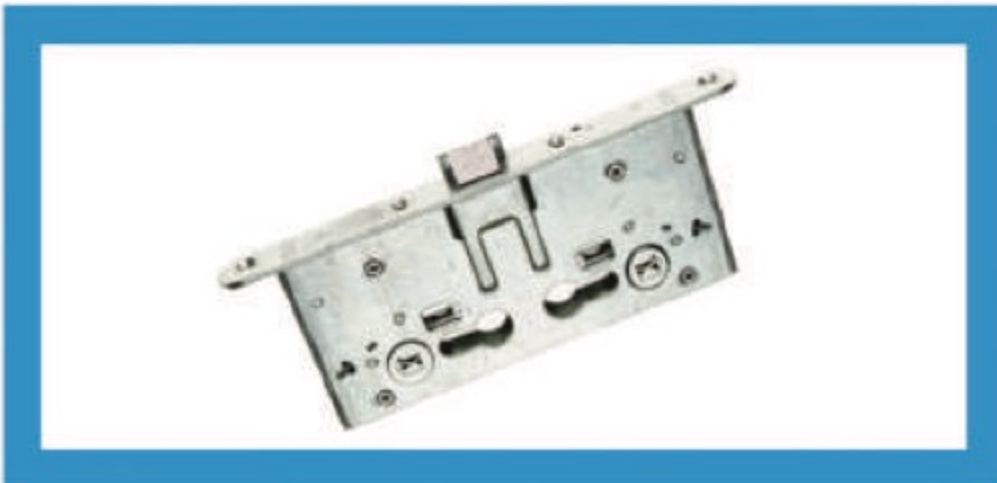
ASSA ABLOY Panik Barlar



Code-It
Geçiş kontrol sistemleri



Yangına dayanıklı kilitler

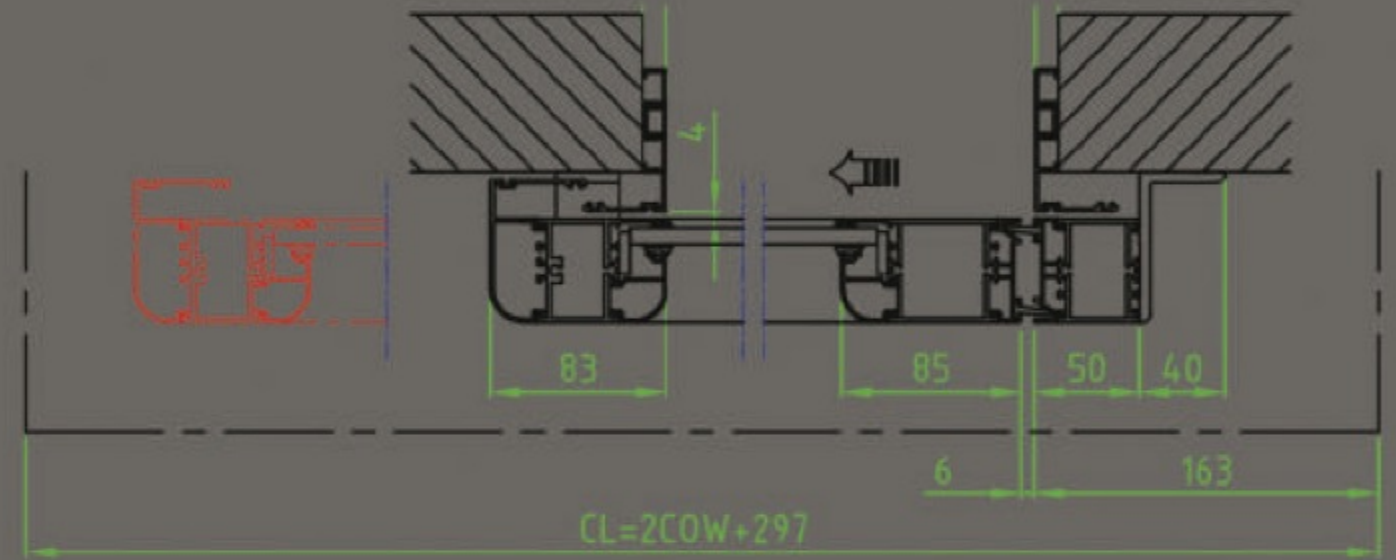
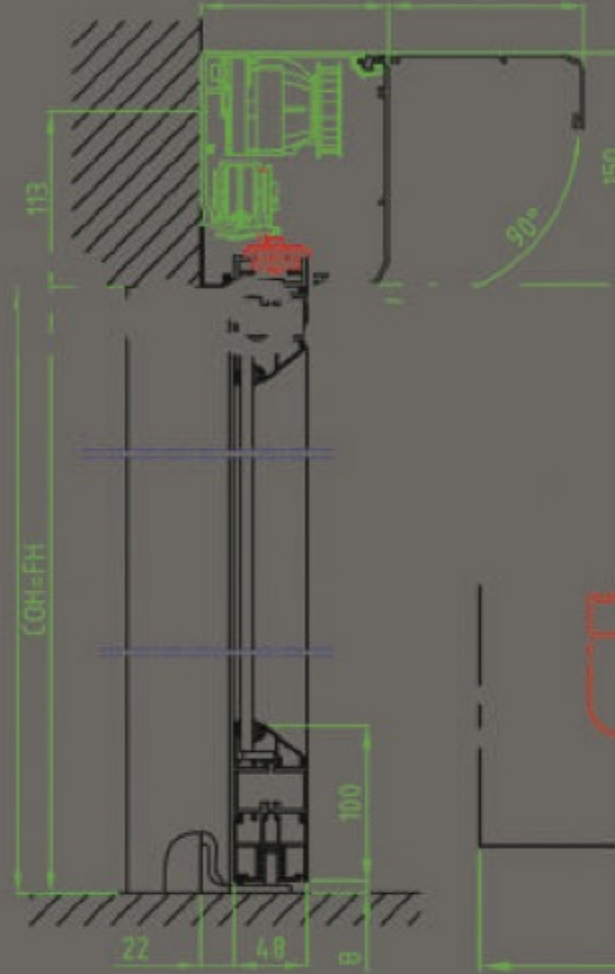


ASSA ABLOY Kilitleme Sistemleri
San. ve Tic. Ltd. Şti.
İkitelli Org. San. Böl. İPKAS 3. Etap
C Blok No:15 Başakşehir / İstanbul
Tel: +90 212 503 4100
Fax: +90 212 552 5255
E-Mail: info@assaabloy.com.tr
Web: www.assaabloy.com.tr

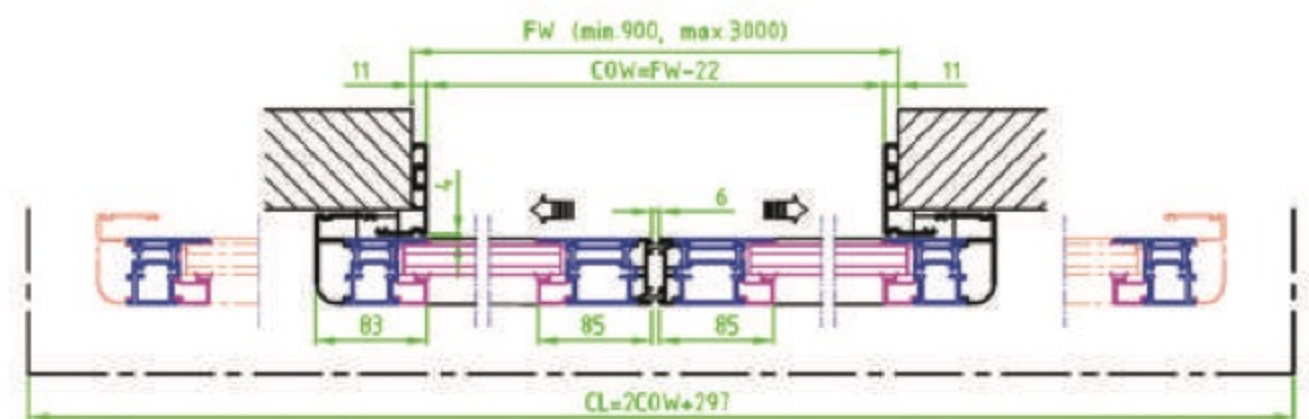
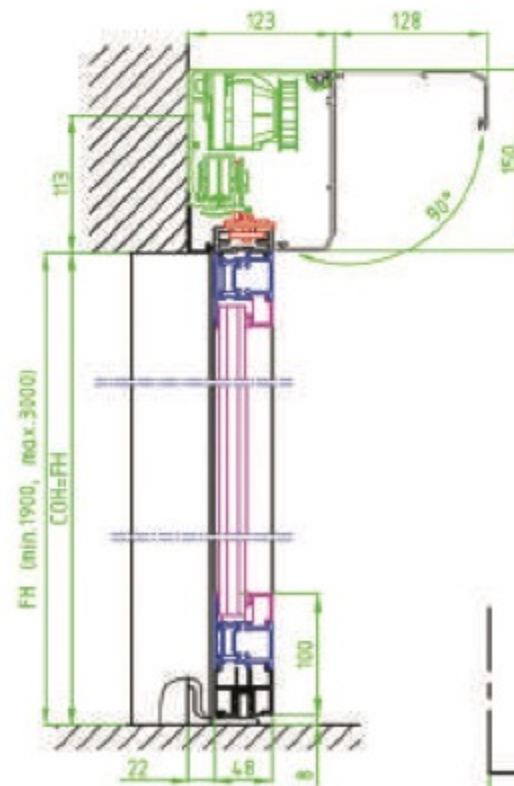
ASSA ABLOY

Kapı açma çözümlerinde dünya lideri

Besam ADS Frame



Besam ADS Frame Thermo



Sadece Operatör Değil,
Tüm Detaylarıyla
KAPI Satıyoruz

besam™
ASSA ABLOY

ASSA ABLOY Entrance Systems
Bağdat Cad. No: 519 Plaza 233
Pk: 34846 İstanbul - Maltepe - Turkey
T:: +90 (216) 593 12 80
F: +90 (216) 593 12 84
www.assaabloyentrance.com
www.besam.com.tr

- İleri Teknoloji
- Üstün Ar-Ge
- Hızlı Teslimat



Metal Kablo Kanalları

www.afcmetal.com.tr

YENİLİKÇİLİK

Yangın Söndürme Çözümleri. Akıllı Teknolojiler.



Johnson Controls, yangın söndürme alanında dünyanın lider kuruluşudur. Sürdürülebilir bir gelecek için daha güvenli, daha akıllı yaşam ve çalışma ortamlarına yönelik yenilikçi çözümler için bize güvenebilirsiniz. Markalarımız, sektörün en güçlü ve güvenilir isimleridir; TYCO®, GRINNELL®, CHEMGUARD®, HYGGOOD®, ANSUL® ve WILLIAMS FIRE & HAZARD CONTROL®.

Daha fazla bilgi için www.tyco-fire.com / www.johnsoncontrols.com adresini ziyaret edin.

Tyco Yangın Korunum Sistemleri A.S.

Tel: +90 312 473 7011 (pbx)

Tel: +90 216 688 6434 (pbx)

www.twitter.com/johnsoncontrols

© 2018 Johnson Controls. Tüm hakları saklıdır.



1979'DAN BERİ GÜVENLE

Yurtiçi ve yurtdışı sayısız projenin üstesinden geldik.
Kaliteli ürünleri daima optimum fiyatlarla sunduk.

38 yıllık tecrübemizle her zaman sizinleyiz.



LED İÇ MEKAN
AYDINLATMA

LED DIŞ MEKAN
AYDINLATMA

LED ENDÜSTRİYEL
AYDINLATMA

LED
PROJEKTÖRLER

LED
KOMPONENTLER



> ZENGİN ÜRÜN PORTFÖYÜ
İNOVATİF ÇÖZÜMLER!



PEDAS®
LED Aydınlatma Teknolojileri

38 YIL

Özel ölçülerde kesilebilen patentli ilk duvar gideri olma özelliğine sahip WallLine, dünyanın en prestijli tasarım ödüllerinden biri olan IF Design tasarım ödülünü ve 2017 DesignTurkey Endüstriyel tasarım ödülleri Yapı Bileşenleri kategorisi İyi tasarım ödülünü kazandı. Banyolarda şıklık, duvardan duvara kesintisiz bir görünüm ve fonksiyonellik WallLine duvar gideri ile bir arada...



30-100 cm arası özel istenilen ölçülerde uygulama

3 farklı yüzey alternatifi

1.sınıf 304 kalite paslanmaz çelik malzeme

Kolay temizleme özelliği

İlk dönebilen sifonlu duvar gideri olma özelliği ile kolay montaj

Mermer,seramik gibi farklı kalınlıktaki malzemelerin duvar ve yer ile uyumunu kolaylaştıran ayar flanşı

Kesilen çerçevenin sızdırmazlığını, kapağın kolaylıkla çıkartılıp takılmasını ve güzel bir bitişi sağlayan sonlandırma parçası

Giderin, duvar ve yer kaplaması ile hemzemin olmasını sağlayan patentli ayar aparatı

evimetal.com.tr





E-LINE FL/FLD

E L E K T R İ K

İç Mekan Busbar Kanal Sistemleri (32A)

Kablo yığınlarına son veren, estetik, güvenli, işlevsel ve esnek yapı...
E-LINE FL/FLD İç Mekan Busbar Kanal Sistemleri

FL/FLD Busbar sistemi;

- Ofisler
- Atölyeler
- Mağazalar
- Hastaneler
- Laboratuvarlar
- Havaalanları
- Okullar
- Teknoloji Marketleri

gibi yaşam alanlarında istenilen ve ihtiyaç duyulan her noktadan, ilave kablo gerektirmeden, kolay ve güvenli enerji alınabilmesine olanak sağlar. Ayrıca, kablo bölümü sayesinde de data, telefon, TV gibi ihtiyaçlar için kompakt bir yapıya sahiptir.

- Priz; 16A, 250V (korumalı)
- FL/FLD Busbar; 32A, 250V işletme gerilimi
- IP2X koruma sınıfı
- Şebeke veya UPS devresi için farklı renklerde priz kullanımı
- Tek devre; 3 iletken L/N/PE, Şebeke veya UPS dağıtımı için
- Çift devre; 6 iletken L1/N1/PE+L2/N2/CE, Şebeke ve UPS dağıtımının tek gövde içinde çözümü için
- Yapısal kablolama (Data&Tel) için ayrı ve kompakt bölüm
- Data, Tel, TV vs. priz montajı (kaidesiz)
- Zengin modül ve aksesuar seçeneği (baştan ve sondan besleme, iç bükey, dış bükey, ek ve sonlandırma modülleri)
- Estetik, güvenli, işlevsel ve esnek yapı
- Basit ve kolay montaj

E-LINE FL-I

E-LINE FLD-I

E-LINE FL-II





E-LINEKM

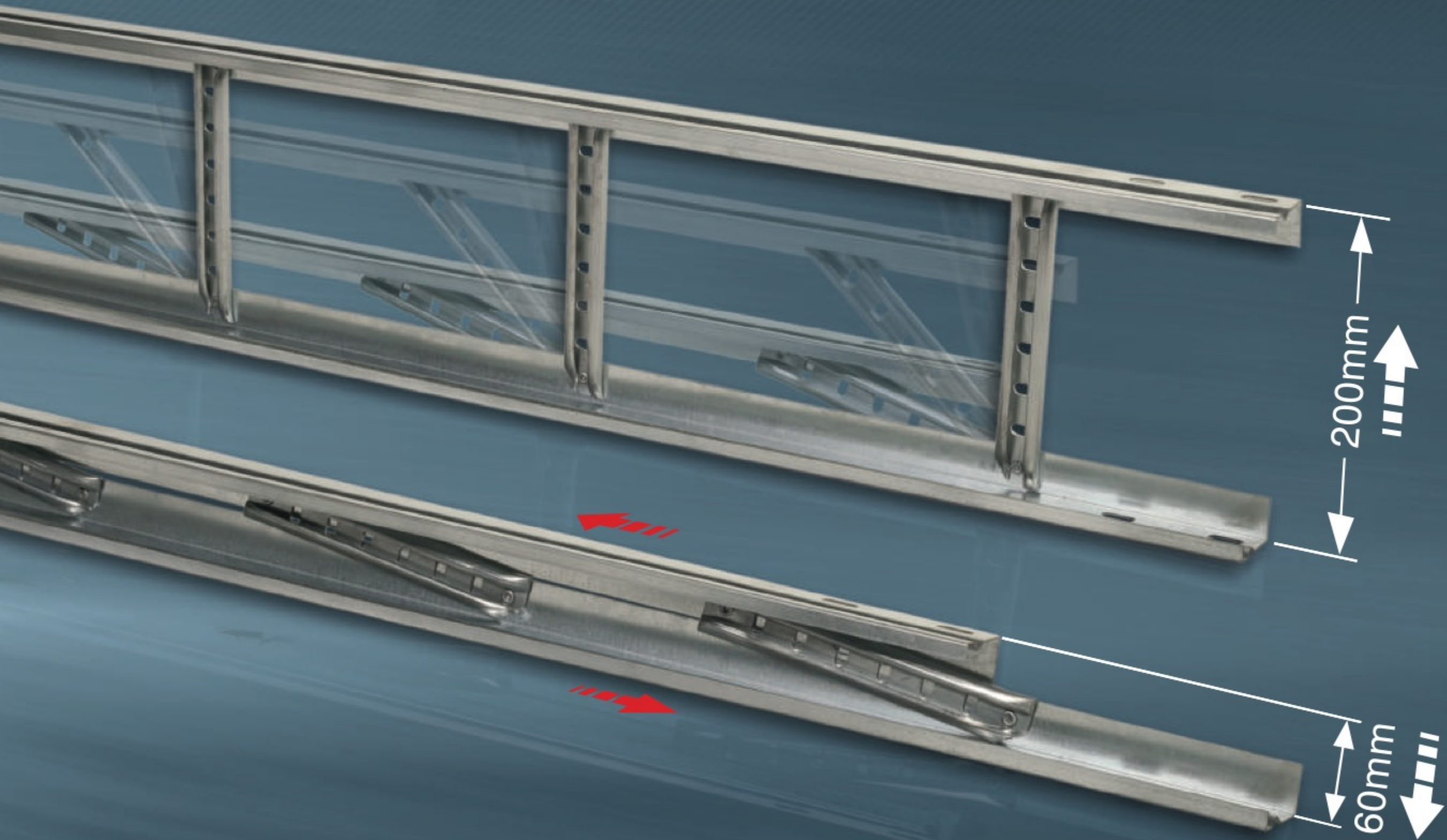
Katlanabilir Kablo Merdiveni (Pregalvaniz)

KM Serisi kablo merdivenleri, katlanabilme özelliği sayesinde hacimsel olarak büyük avantaj sağlamaktadır. Nakliye ve stoklama maliyetlerinde % 80'e varan avantaj yaratmaktadır.

Hacimsel olarak sağladığı avantaj ile birlikte sevkiyat esnasında oluşan karbon emisyonunu da aynı oranda düşürdüğünden çevre dostu bir tasarıma sahiptir.

KM Serisi merdivenin taşıma kapasitesi, kenarına verilmiş olan özel form sayesinde arttırılmıştır.

Yükseklik : 40-50-60-75-100-125-150 mm
Genişlik : 100-200-300-400-500-600 mm
Uzunluk : 3000 mm ve 6000 mm olarak üretilmektedir.



A man with dark hair, wearing a dark t-shirt and jeans, is seated and playing a drum set. He is holding a drumstick in his right hand, poised to strike a cymbal. The drum set includes a snare drum, a bass drum, and a cymbal. The lighting is warm and focused on the drummer, with the background being dark and indistinct.

FeltBi

SES & ISI YALITIMI

AKUSTİK ÇÖZÜMLERİ

feltbi.com



NATURALBOND

FR B2

40+40 | PVDF

KOMPOZİT PANELDE NATURALBOND 40+40 İLE TANIŞIN

Türkiye'nin en çok tercih edilen
kompozit panel markasının

yeni ürünü Naturalbond 40+40

- Alt ve Üst Levha Kalınlıkları: 0,40mm (+/- 0,02mm)
- Kompozit Panel Toplam Kalınlık: 4mm (+/- 0,2mm)
- PVDF Boyalı
- Yangın Tepki Sınıfı: B2 veya B1 (FR)
- Levha Alaşım: EN AW-3105 / H46



* ASAŞ tarafından önerilen alüminyum
alt konstrüksiyon ve montaj detaylarının
kullanılması koşuluyla verilmektedir.



Asaş Alüminyum Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Genel Müdürlük / Headquarters
Rüzgarlı Bahçe Mah., Kumlu Sok., No: 2
Asaş İş Merkezi, 34810 Kavacık
Beykoz - İstanbul, Türkiye
T +90 216 680 07 80
F +90 216 680 07 81
asastr.com

Üretim Tesisi / Production Facility
Küçücek İstiklal Mah., Kışla Alanı Cad.,
No: 2-2/1, 54400 Akyazı - Sakarya, Türkiye
T +90 264 462 47 92
F +90 264 462 47 96

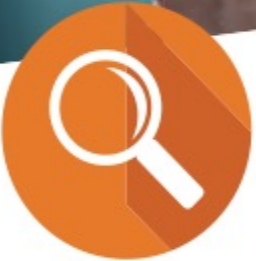
ASAŞ





-50%

Devreye alma zamanından tasarruf



Arıza tespiti için son 10 hata depolaması

10x

Geleneksel aktüatörlere kıyasla 10 kat daha fazla ayar imkanı



Montaj esnekliği ve uzun ömür



Boş zamanlarınızdan daha fazla keyif alın.

Yeni aktüatörümüz akıllı telefonlar ile devreye alınır ve TA-Dongle cihazı ile oluşturulan konfigürasyonlar çok sayıda aktüatöre kopyalanır. Böylece daha hızlı, daha basit ve daha güvenilir devreye alma imkanı verir.

TA-Slider

Akıllı Dijital Kontrol

Haberleşme Protokolü olan yada olmayan bütün kontrol sistemleri ile uyumlu
DİJİTAL KONFIGÜRASYONLU AKTÜATÖR

origin

Güvenli, Sağlam Dayanıklı





PERI UP Rosett Güvenlikli İş ve Çalışma İskelesi

PERI UP Rosett Modüler İskele

- Kendinden ağırlık kilidi ile **hızlı** ve **güvenli** yatay bağlantı ve korkuluk montajı
- Kolay anlaşılır kurulum klavuzları çözüm aşamasında, hafif parçaları kurulum esnasında zamandan ve maliyetten kazandırır.
- PERI UP düşük maliyetli ve yüksek verimlilik sağlayan bir yatırımdır.



Kalıp
İskele
Mühendislik

www.peri.com.tr

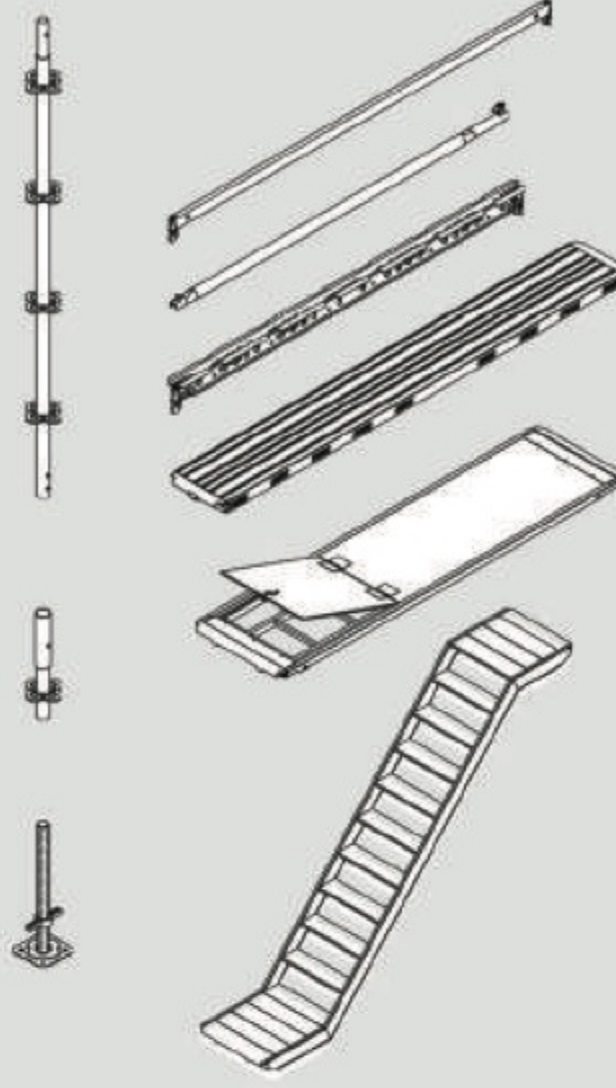
PERI UP Rosett

Her Türlü İskele İhtiyacı İçin Tek Çözüm

Sadece tek bir sistem ile şantiyelerin çeşitli iskele ihtiyacını giderebilmek inşaat firmalarının ve şantiye çalışanlarının ortak istegidir.

PERI UP Rosett Modüler iskele sistemi inşaat işlerinde, aynı ürünleri çeşitli uygulamalar için kullanma olanağı sağlamaktadır. EN 12810 ve EN 12811 standartlarına göre hazırlanmış kurulum klavuzu ve kullanım talimatları ile tekrar eden montaj işlemi hızlı ve güvenli bir şekilde yapılır. Şantiye çözümlerinde montaj zamanından tasarruf ve kusursuz bir inşaat süreci için bol alternatifli bir dönüşüm sağlar.

Güvenli ve verimli proje süreci için asgari malzeme gereksinimi ile maliyetten ve zamandan kazanırken başarılı projelere imza atın.



Kendiliğinden kilitlenebilen Ağırlık Kilidi (Gravity Lock) ile emniyetli ve hızlı montaj yapılabilir.



PERI UP İş İskelesi

Vinç ile taşınabilir panel kalıp elemanları ile kusursuz yapılar çok kısa sürelerde kolaylıkla inşa edilebilir.

Tam güvenli cephe iskeleleri gerek ankrajsız panel kalıp montajlarında gerekse bina yüzey işlerinde güvenli ve verimli bir çalışma ortamı sağlar.



PERI UP Merdiven Kulesi

Yüksekte çalışılan yerler ve yüksek şantiye girişleri için PERI UP merdiven kuleleri çeşitli şantiye ihtiyaçları için 70 metre yüksekliğe kadar ulaşabilir.



PERI UP Kalıp İskelesi

1,33 metreden 21,89 metre yüksekliğe kadar yapılmış tip deneyleri ile PERI UP Rosett Flex'in taşıma kuvveti, iskele ayak yükleri için optimal bir kullanımda 40 kN kapasitede olduğu belirlenmiştir.



PERI UP Rosett Flex EN 12810 ve EN 12811 Standartlarına göre üretilmekte olup yine bu standartlara dahil güvenlik ve kurulum kriterlerine sahiptir.

PERI Kalıp ve İskeleleri San. ve Tic. Ltd. Şti.
Akçaburgaz Mahallesi
3069. Sokak No:23
34510 Esenyurt – İSTANBUL

Telefon : +90 (212) 886 74 00 (pbx)
Telefaks : +90 (212) 886 74 15
info@peri.com.tr



GÜLÇATI İNŞAAT
İzolasyon

**Kalite ve
Güvenilir
işçiliğin
en doğru
adresi**

**30 YIL
HİZMET
GARANTİSİ**

ÇATI İZOLASYONU - ÇATI TADİLATI
DIŞ CEPHE KAPLAMA - DIŞ CEPHE MANTOLAMA
DIŞ CEPHE SİSTEMLERİ - ISI İZOLASYONU
KİREMİT ÇATI - ÇELİK KONSTRÜKSİYON

Ç a t ı İ z o l a s y o n , Ç a t ı K a p l a m a , Ç a t ı Y a l ı t ı m ı

Maltepe Mahallesi General Ali Rıza Gürcan Cd.
Eski Çırpıcı Yolu Sk. Merter Meridyen İş Merkezi
Kat: 2 No: 229 Zeytinburnu / İstanbul

Tel: +90 (212) 655 86 53
Fax: +90 (212) 651 33 62

info@gulcati.com.tr
www.gulcati.com.tr

Üretim, adil bir çalışma ortamında kalite ve süreklilik kazanır.

67 yıldır bu ortamı yaratmanın peşinde olduk.



0212 206 5 206 • www.kilsan.com | www.kilsanblog.com





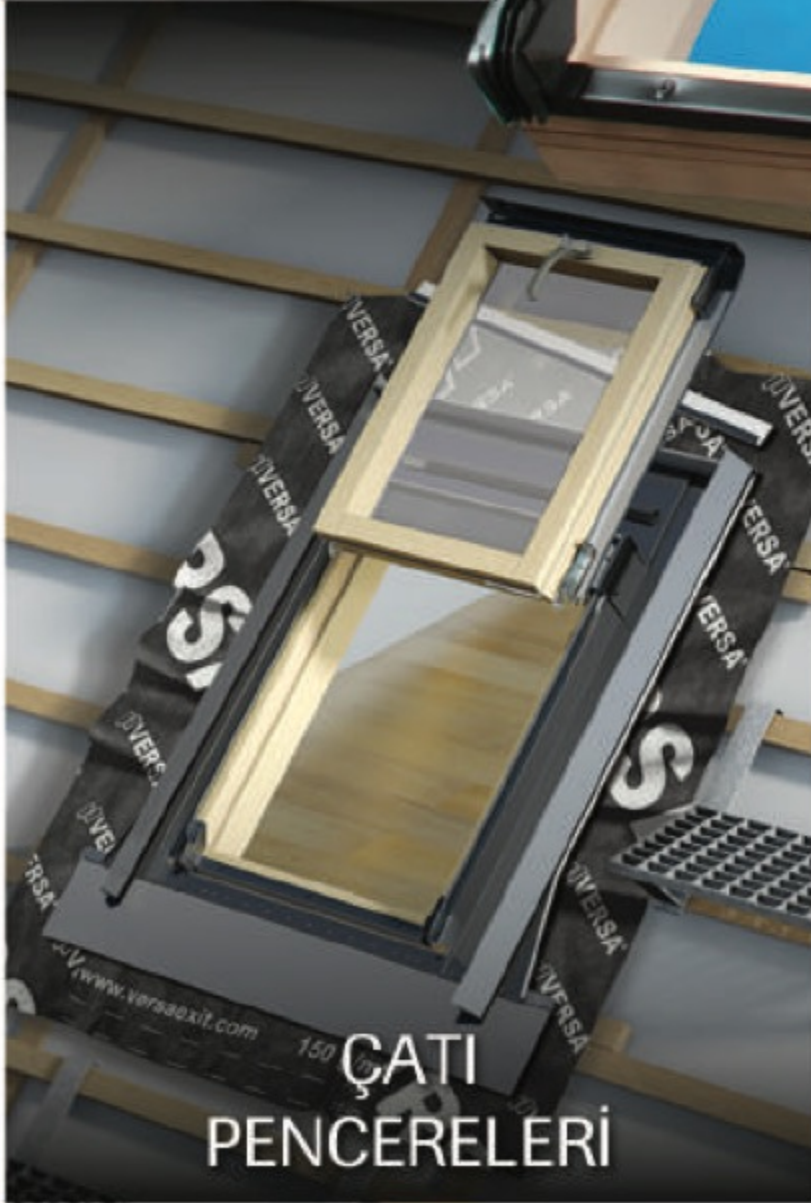
inişte ve çıkışta
hep **birlikteyiz...**



Gökyüzü evinizde!

OKPOL®

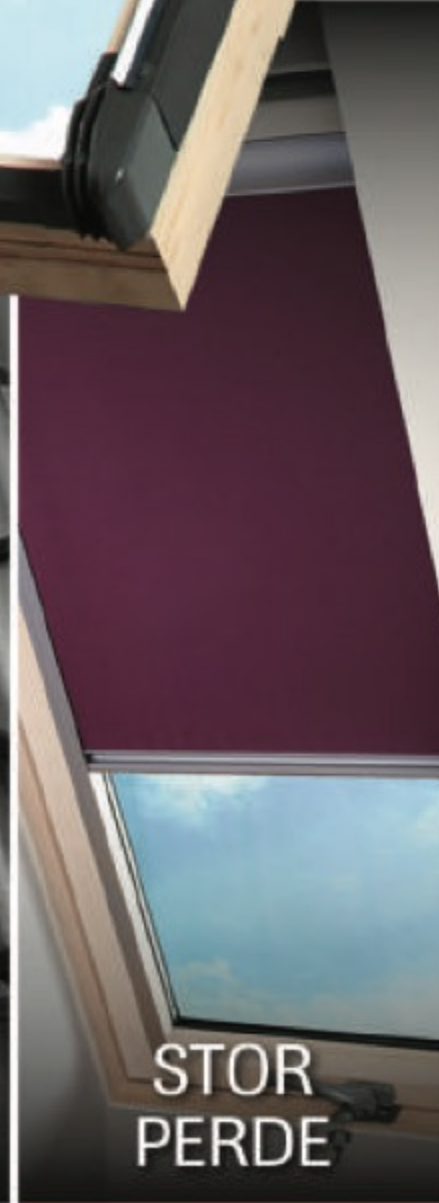
Daha ışıklı daha sıcak
çatı katları yaratın.



ÇATI
PENCERELERİ



ÇATI ÇIKIŞ
KAPAKLARI



STOR
PERDE



SİNEKLİK



Isıtıyor, Soğutuyor, Tek Başına Yetiyor.

Yazın Klima, Kışın Kombi, Yıl Boyunca Sıcak Su...

DC inverter, çok fonksiyonlu havadan suya GREE Isı Pompası Sistemleri, havadan alınan doğal ısı ile ısıtma, soğutma ve sıcak su ihtiyacını yıl boyunca yüksek verim ile karşılar.

- 8 kW ~ 60 kW kapasite aralığında farklı model seçenekleri ile her projeye uygun çözüm
- Split Tip Seride 55°C-60°C,
Monoblok Seride 60°C,
Ticari Tip Seride 70°C
su çıkış sıcaklığı



* Kaynak : Euromonitor International Limited : 2016 yılı perakende satış verilerine göre dünya üzerinde 1. Marka.

TLC Klima San. ve Tic. A.Ş.

Genel Müdürlük

Mahir İz Cad. No:8/6 Altunizade
34662 Üsküdar / İstanbul
T: 0 (216) 474 85 00 F: 0 (216) 474 48 01

Ege Bölge Müdürlüğü

Anadolu Cad. Megapol Tower No: 41
D: 81 Kat : 8 Bayraklı / İzmir
T: 0 (850) 441 29 35



/tlcklima



@tlcklima



0850 888 8 852

www.tlcklima.com | www.tlcvrf.com

www.gree.com.tr | www.tlcisipompasi.com



www.kayalarmutfak.com.tr



DEĞİŞİMİ YÖNETEBİLMENİN
ÖTESİNDE DEĞİŞİMİN
YARATICISI OLMAK

PIŞIRICILAR ● FIRINLAR ● SOĞUTUCULAR ● DAVLUMBAZLAR ● TAŞIMA EKİPMANLARI ● ÇALIŞMA TEZGAHLARI ● DEPOLAMA, İSTİFLEME EKİPMANLARI
İÇECEK HAZIRLAMA EKİPMANLARI ● HAZIRLIK EKİPMANLARI ● BULAŞIKHANE EKİPMANLARI ● AÇIKBÜFE SERVİS ÜNİTELERİ
MUTFAK YARDIMCI EKİPMANLARI ● SERVİS EKİPMANLARI ● SAHRA MUTFAKLARI

KAYALAR ÇELİK SAN.TİC. A.Ş

Turkoba Mah. Kayalar Cad. No:5 B.Çekmece - İSTANBUL / TÜRKİYE

Tel: 444 59 57 - Fax: +90 212 859 00 14

info@kayalarmutfak.com.tr

48.yıl

monte carlo®



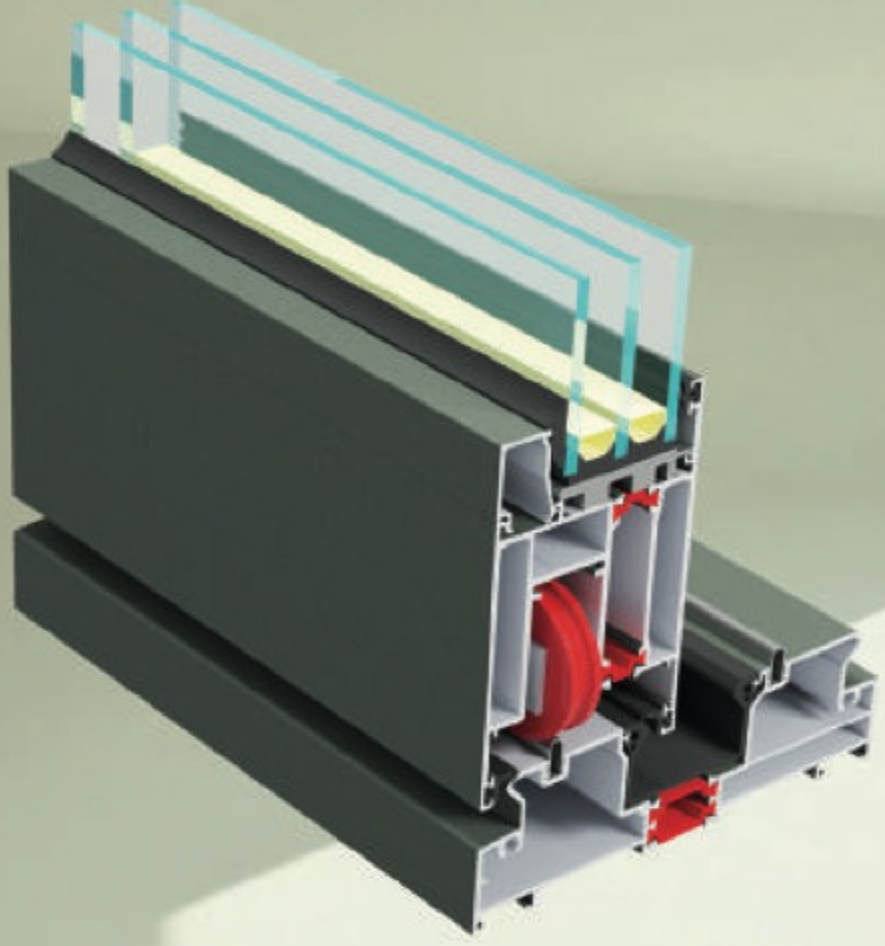
Mevsimler boyu



Exclusive Pergola

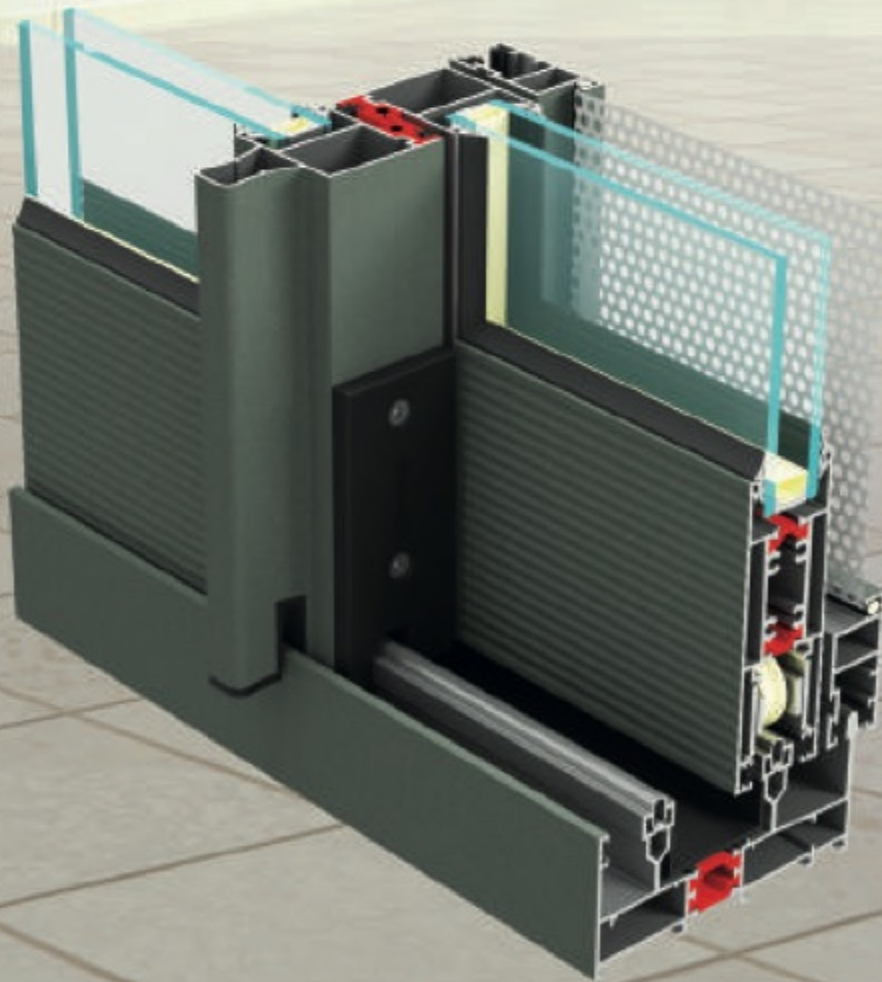
www.montecarlotente.com.tr

Kalitenin keyfini sürün.



S3 Yalıtımlı Sürme Serisi

- Sürme ve kaldır-sür olarak kullanım,
- Her tür mekan için ideal mimari görünüm ve üst düzey performans,
- Kanat segmenti olarak 150 kg, 300 kg ve ek mekanizma ile 400 kg'a ve 3300 mm yüksekliğe kadar uygulama,
- Poliamid ısı bariyeri, EDPM fitiller ve ithal mekanizma ile sağlanan yüksek çalışma performansı,
- Tüm açılım varyasyonlarında çalışma.



S5 Yalıtımlı Sürme Serisi

- 120 kg kanat taşıma kapasitesi,
- 2200 mm kanat yüksekliği,
- 1200 mm kanat genişliği,
- 90 kesimler sayesinde düşük fire oranı, kolay ve hızlı montaj imkanı,
- 40 mm genişliğinde orta kenet profilleriyle ince ve zarif görünüm,
- Poliamid ısı bariyeri,
- Kusursuz mekanizma sayesinde tüm açılım varyasyonlarında yüksek çalışma performansı.

PENCERE
Eurasia WINDOW

19. Uluslararası Pencere, Panjur, Cephe Sistemleri ve Aksesuarları, Profil, Üretim Teknolojileri ve Makineleri, Yalıtım Malzemeleri, Hammadde ve Tamamlayıcı Ürünler Fuarı

Salon: 14 Stand: 1405B

07-10 Mart 2018
Tüyap / İstanbul

Standımıza davetlisiniz...

Tüm Ral renklerinde ve eloksallı seçeneklerinde
QUALANOD ve QUALICOAT belgeli üretim.



f /SistemAluminyum

Merkez Ofis: Akçaburgaz Mah. 3055. Sok. No: 4 Esenyurt / İSTANBUL T: 0212 886 87 87 (pbx)
sistem@sistemaluminyum.com.tr | www.sistemaluminyum.com.tr



48 yıllık
tecrübemizle,
hayallerinizin gerçeğe
dönüştüğü yerde
ışığımızı yansıtıyoruz.

"Yurtiçi ve yurtdışında, endüstriyel tesis, otel, alışveriş merkezi, iş merkezi, hastane, stadyum, raylı sistem projeleri gibi farklı türlerdeki projelerin, elektrik taahhüt işlerini gerçekleştiriyoruz."



Sarıkoç Holding Kuruluşudur.

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Ziya Gökalp Mah. Atatürk Bulvarı No: 78/2 Başakşehir / İstanbul – Türkiye

Tel : +90 444 83 61 (Pbx) Faks : +90 212 671 38 96 E-mail:info@kocelektrik.com

www.kocelektrik.com

ARCH+DSGN MİMARİ TASARIM
VE YAPI TEKNOLOJİLERİ ZİRVESİ

MİMARLIĞIN VE TASARIMIN ÖNCÜLERİ YENİDEN BİR ARAYA GELİYOR



ARCH
+DSGN

6-7 NİSAN 2018
LÜTFİ KIRDAR KONGRE
VE SERGİ SARAYI

mimaritasarimzirvesi.com

“MÜKEMMEL”

“ZAMANLAMA”

Prefabrike Yapılar, Yaşam Konteynerleri ve Çelik Yapılarda müşterilerine sözleşme aşamasından iş teslimine kadar tüm süreçleri online takip edebilme imkanı sunan Aterko ile üst düzey kalitede, minimum maliyetli projeler sizi bekliyor.
Aterko denince akla ilk gelenler, mükemmellik ve tam zamanında teslim.





60+60
m²



ultralamTM

ultra-home



Türkiye Distribütörü
ANBA Gayrimenkul ve
İnşaat Yatırımları A.Ş.

Mecidiyeköy Mah. Cemal Sahir Sk.
No: 29/C Şişli - İSTANBUL
Tel: 0850 300 30 66 Faks: 0212 347 37 84
E-mail: info@ultralam.com.tr

info@ultralam.com.tr



OLEFINI

Hava Perdeleri

konfor
dünyasına
açılan
perde



C Serisi



AN Serisi



APEH Serisi



- BMS sistemine uyumlu Isıtıcı • Isıtıcısız • Su ve Buhar Serpantinli
- Genel / Ticari / Endüstriyel modelleri ve yeni döner kapı modelleri ile fan çapı 70-80-100-110-115-120-130 mm geniş yelpaze seçeneğiyle

YAŞAM ALANLARINIZA ŞIK BİR DOKUNUŞ



Dünyada en çok beğenilen mermerler arasında yer alan İtalya'nın Calacatta mermerinden ilham alınarak üretilen Calacatta Marmi serisi, beyaz zemin üzerine gri damarlı görünümüyle etkileyici mermer efektini mekanlara yansıtıyor.

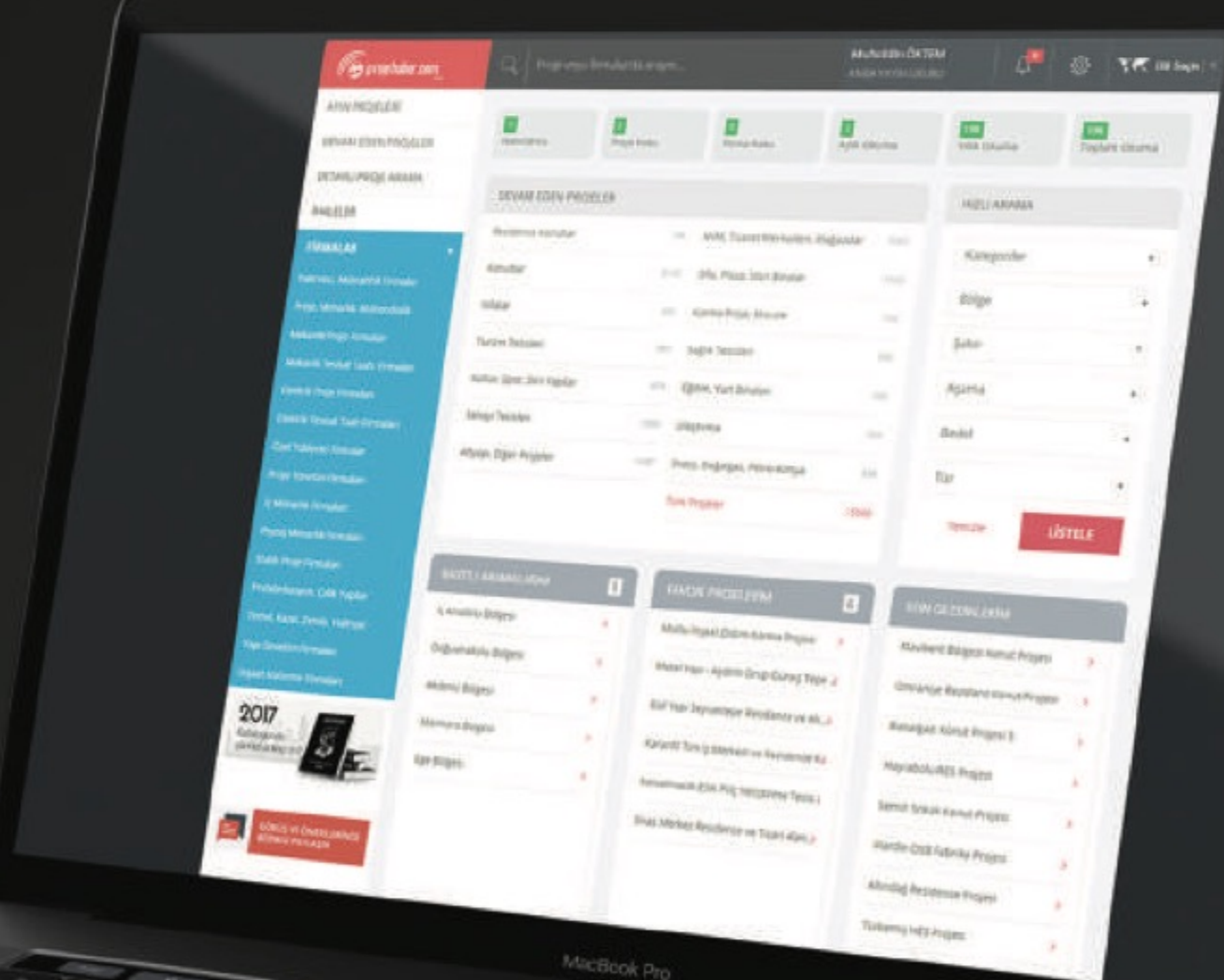
Zemin: Calacatta Marmi 60x120cm / **Duvar:** Diagon 30x90cm / **Lavabo:** Aqua / **Klozet:** Ocean



projehaber.com

www.projehaber.com

0850 300 30 30





SİNERJİ GRUP®

İnşaat Yapı Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.

“Pencerede Dünya Standardı”

PİMAPEN

Pencereye Adımı Veren

PİMAPEN üretiminde üstün kalite ve kusursuz hizmeti ilke edinen SİNERJİ GRUP A.Ş. 1200 m² kapalı alanı aylık 35.000 metretül üretim kapasitesiyle, gelişen ve değişen teknolojiyi yakından takip ederek, son sistem CNC makineler ile en iyi PİMAPEN ürünlerini siz değerli müşterilerimizin hizmetine sunmaktadır. Deneyimli üretim ekibi ve teknik kadrosuyla üstün üretim teknolojisine sahip olan SİNERJİ GRUP A.Ş. müşterilerine taahhüt ettiği kaliteyi CE ve ISO 9001 belgeleri ile tescillemiştir.

Sanayi Mah. Sultan Selim Caddesi Boz Sokak No:19/A
PK. 34415 4. Levent Kağıthane - İSTANBUL
Tel: 0212 474 20 03 - 0212 325 37 37

☎ 0531 101 01 68
@ info@sinerjigrup.com.tr
www.sinerjigrup.com.tr



Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri sektörümüz 1972'den 2017 yılı sonuna kadar 119 ülkede 354,6 milyar dolar değerinde 9 bin 252 proje üstlendi.

Türk müteahhitlerimiz 14,7 MİLYAR dolarlık proje üstlendi

Küresel ekonomik krizden en çok etkilenen sektörlerin başında yer alan inşaat sektöründe büyüme yeniden ivme kazandı. "Global Construction 2030" raporuna göre, gelecek dönemde küresel inşaat sektörü, küresel gayri safi hasıladan daha hızlı büyüme gösterecek. Rapora göre, 2015 yılında yaklaşık 9 trilyon dolar olan küresel inşaat sektörünün büyüklüğünün, 2030 yılına kadar yılda ortalama yüzde 3,9 artarak 2030 yılında 17,5 trilyon dolara çıkacağı tahmin ediliyor.

Küresel ekonomik büyüme trendleri; dünya nüfusu ve kentleşme oranına yönelik projeksiyonlar, sürdürülebilir bir gelecek kurgusunda inşaat sektörünün önemini büyük oranda artırıyor. Dünyanın önde gelen müteahhitlik dergilerinden olan Engineering News Record'a (ENR) göre dünya genelindeki en büyük 250 müteahhitlik firmasının toplam uluslararası müteahhitlik gelirleri 2002 yılında 116,5 milyar do-

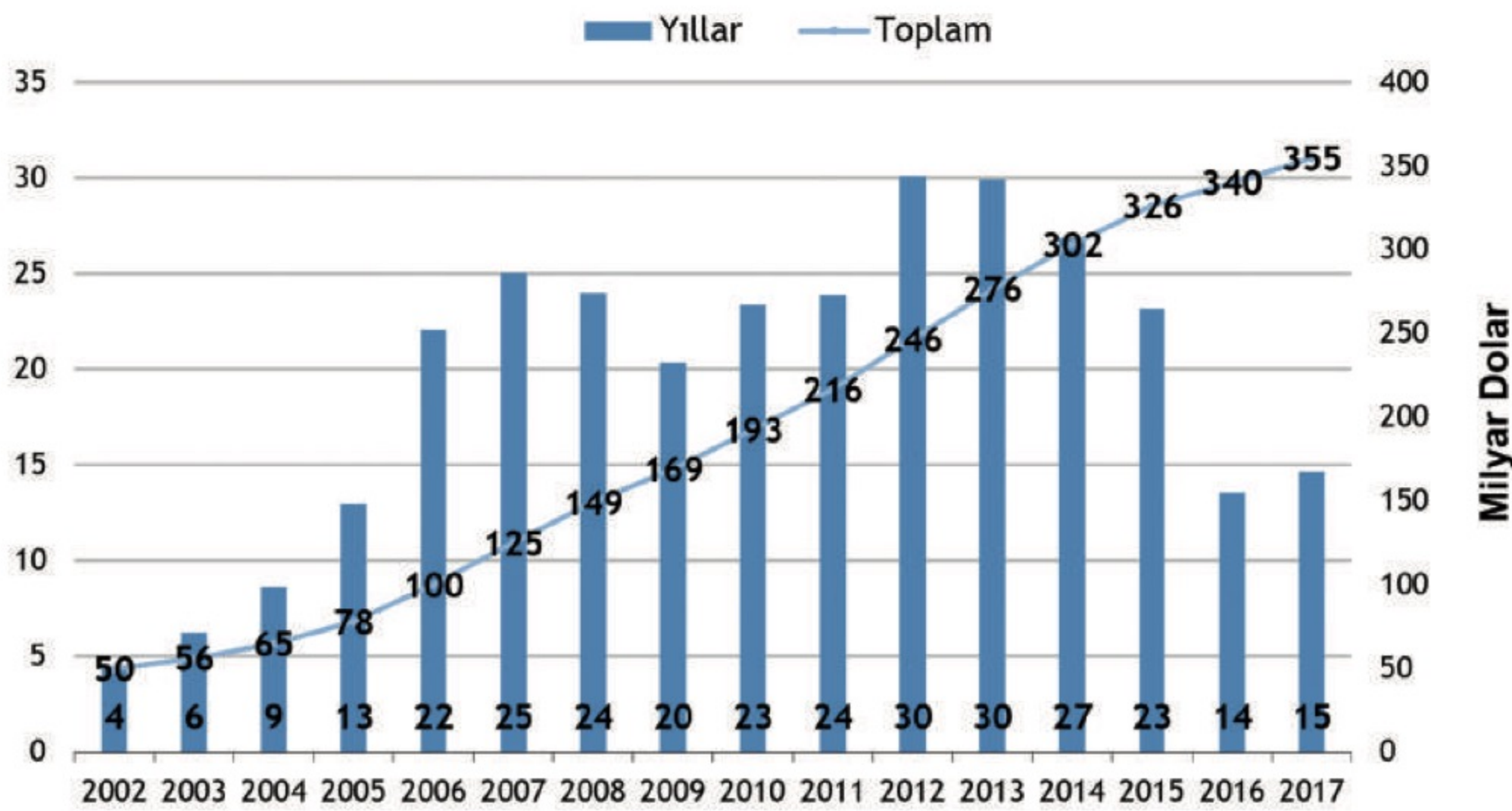
lar seviyesinde iken; 2016 yılı gelirleri 468,1 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. En büyük 250 firmanın gelirlerinde 2015 yılı ile karşılaştırıldığında yüzde 6,4 düşüş kaydedildi. 2016 yılındaki gelirlerin sektörel dağılımına bakıldığında sırasıyla; 144,4 milyar dolar ulaştırma, 104,5 milyar dolar petrol tesisi, 101,4 milyar dolar bina inşası, 45,6 milyar dolar enerji projelerinden elde edildiği görülüyor.

2016 yılında elde edilen 468,1 milyar dolarlık gelirin bölgesel dağılımına bakıldığında; Asya ve Avustralya'nın 120,3 milyar dolar, Avrupa'nın 96 milyar dolar, Ortadoğu'nun 84 milyar dolar, Amerika Birleşik Devletleri'nin 53,6 milyar dolar, Güney ve Orta Afrika'nın 37,9 milyar dolar, Latin Amerika'nın 30,9 milyar dolar, Kuzey Afrika'nın 23,6 milyar dolar, Kanada'nın 18,7 milyar dolar ve diğerlerinin ise 3 milyar dolar pay aldığı görülüyor. 2016 yılı yerel ve uluslararası gelirlerin topla-

mı incelendiğinde ise toplam gelirlerin 2015 yılındaki 1,4 trilyon seviyesinde olduğu dikkat çekiyor.

Küresel pazardaki gelişmeler ve buna bağlı öngörülere göre, firmaların ülkeleri dışında üstlendikleri işleri gösteren uluslararası müteahhitlik hizmetleri büyüklüğünün, bugünlerdeki 500 milyar dolardan, 2023 yılında 650 milyar dolara, 2030'larda ise 750 milyar dolara çıkması öngörülüyor.

Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri sektörümüz, ülkemizin yetişmiş insan gücü, teknik birikimi ve teknolojiye adaptasyonu, iş deneyimi ve disiplini, coğrafi konumu, bölge ülkeleri ile siyasi ve kültürel yakınlığı gibi avantajlarının kullanılması ve kamu kuruluşları ile özel sektör arasındaki koordinasyon, iş birliği ve ortak hareket etme bilincinin sağlam bir şekilde yerleştirilmesi sayesinde 1972'den 2017 yılı sonuna kadar 119 ülkede 354,6 milyar dolar değerinde 9 bin 252 proje üstlendi.



2005 yılında toplam üstlenilen proje bedelinde ilk defa 10 milyar doları aşan Türk müteahhitlik sektörü 2006 yılından beri 20 milyar doların üzerinde bir performans sergiledi. 2012 yılında üstlenilen 30 milyar dolarlık proje bedeli ulaşılan en yüksek rakam olmuştur. 2016 yılında dünyada yaşanan siyasi ve ekonomik dalgalanmalar ile petrol fiyatlarının düşük seyrine rağmen 13,6 milyar dolarlık yeni proje üstlenildi.

Yıllara Göre Proje Sayıları

Yıllar	Proje Sayısı	Toplam Proje Bedeli (dolar)	Ortalama Proje Bedeli (dolar)
2002	207	4.491.234.346	21.696.784
2003	337	6.240.609.988	18.518.131
2004	475	8.630.834.610	18.170.178
2005	452	12.978.472.136	28.713.434
2006	574	22.079.142.361	38.465.405
2007	615	25.039.971.457	40.715.401
2008	656	23.995.417.571	36.578.380
2009	511	20.334.308.971	39.793.168
2010	631	23.367.247.330	37.032.088
2011	561	23.915.301.304	42.629.771
2012	545	30.073.223.340	55.182.083
2013	428	29.890.222.255	69.836.968
2014	345	26.856.659.319	77.845.389
2015	265	23.162.952.814	87.407.369
2016	190	13.577.339.410	71.459.681
2017	241	14.666.729.498	60.857.799

2000’li yılların başında ortalama proje bedeli yaklaşık 20 milyon dolar iken, 2015 yılında 87,4 milyon dolar ortalama proje bedeliyle rekor kırıldı. 2016 yılının ortalaması 71,5 milyon dolar, 2017 yılında ise ortalama proje bedeli 61 milyon dolar oldu.

2000’li yılların başında ortalama proje bedeli yaklaşık 20 milyon dolar iken, 2015 yılında 87,4 milyon dolar ortalama proje bedeliyle rekor kırıldı. 2016 yılının ortalaması 71,5 milyon dolar, 2017 yılında ise ortalama proje bedeli 61 milyon dolar oldu.

“Projelerin ülkelere göre dağılımında, Rusya Federasyonu lider konumda”

Türk müteahhitleri, hâlihazırda özellikle Bağımsız Devletler Topluluğunda, daha sonra Orta Doğu ve Afrika’da büyük projelere başarıyla imza atıyor. Bugüne kadar üstlenilen projelerin 2017 yılı sonu itibariyle bölgesel dağılımında; BDT yüzde 46,8; Orta-doğu yüzde 26,2; Afrika yüzde 18,1; Avrupa ve Amerika yüzde 5,6; Asya Pasifik Bölgesi yüzde 3,3’lük paya sahip olduğu görülüyor.

2017 yılında ise projelerin

bölgesel dağılımı: Ortadoğu yüzde 34,4; BDT yüzde 26,7; Afrika yüzde 32,8; Asya yüzde 3; Avrupa ve Amerika yüzde 3,1 olarak gerçekleşti. 1972 yılından günümüze kadar müteahhitlik firmalarımızca yurt dışında üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında, Rusya Federasyonu yüzde 19,4’lük oranı ile lider konumda yer alıyor. Rusya’yı Türkmenistan takip ederken, ilk 10’da yer alan ülkelerin 4’ünün BDT ülkeleri, diğer 6 ülkenin ise Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri olduğu görülüyor.



suyun
yeni yolu

EC DRAIN

Duş Kanalları

Yer Süzgeçleri

Yalıtım Uyumlu Süzgeçler

Drenaj Kanalları ve Açık Alan Süzgeçleri

Tamamlayıcı Ürünler

Duş kanalları, yer süzgeçleri, yalıtım uyumlu süzgeçler, drenaj kanalları, açık alan süzgeçleri, banyo aksesuarları ürünlerimizle kaliteden taviz vermeden satış öncesi ve sonrası detay çözümlerimizle sizlere hizmet vermekten onur duyacağız.

EC YALITIM ÜRETİM PAZ. SAN VE TİC. LTD. ŞTİ.

Yalçın Koreş Cd. No.42/A-B Yeni Bosna Bahçelievler / İstanbul / TR T +90 212 510 13 44 F +90 212 510 13 45

www.ecdrain.com.tr / info@ecdrain.com.tr

Ülkelere Göre Dağılım (1972-2017*)

Ülkeler	Toplam Proje Bedeli (dolar)	Pay (%)
Rusya Fed.	68.788.287.505	19,4
Türkmenistan	46.844.123.213	13,2
Libya	28.875.374.694	8,1
Irak	24.827.385.784	7,0
Kazakistan	22.813.587.067	6,4
S.Arabistan	20.184.018.539	5,7
Cezayir	14.646.056.437	4,1
Katar	14.312.063.805	4,0
Azerbaycan	12.029.159.313	3,4
BAE	10.750.033.609	3,0
Diğer Ülkeler	90.578.392.107	25,5
Toplam	354.648.482.074	100

*2017 yılsonu

Bu veriler Türk Müteahhitlerinin iş yaptığı komşu ve çevre ülkelerde büyük bir itibarının olduğunu gösteriyor. 2017 yılında Türk müteahhitlik firmalarınca yurt dışında üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında ise Tanzanya yüzde 17,3'lük oranı ile birinci sırada yer alıyor. 2017 yılında, ilk kez bir Sahra-altı Afrika ülkesi ise geleneksel pazarlarımız olan Ortadoğu ve BDT ülkelerinin önüne geçerek en fazla proje üstlenilen ülke konumuna geldi.

1972 yılından günümüze en çok proje üstlenilen sektörlerin dağılımında ilk 5 sıra değerlendirildiğinde, konut projeleri yüzde 13,2'lik pay ile ilk sırada yer alıyor.



Ülkelere Göre Dağılım (2017)

Ülkeler	Toplam Proje Bedeli (dolar)	Pay (%)
Tanzanya	2.531.336.000	17,3
S.Arabistan	2.072.795.993	14,1
Rusya Fed.	1.771.474.376	12,1
BAE	1.331.077.526	9,1
Kazakistan	1.088.692.713	7,4
Irak	1.010.923.672	6,9
Cezayir	881.797.695	6,0
Gürcistan	733.184.766	5,0
Katar	413.204.057	2,8
Mozambik	372.500.000	2,5
Diğer Ülkeler	2.459.742.700	16,8
Toplam	14.666.729.498	100

“Konut projeleri yüzde 13,2'lik pay ile ilk sırada”

1972 yılından günümüze en çok proje üstlenilen sektörlerin dağılımında ilk 5 sıraya bakıldığında, konut projelerinin yüzde 13,2'lik pay ile ilk sırada yer aldığı görülüyor. Ardından sırasıyla; Karayolu/Tünel/Köprü projeleri, ticaret merkezleri, havalimanları ve enerji santralleri geliyor.

AKILLI BİDİK'A KARDEŞ GELDİ: AKILLI BİZDİK!

Yeni Proteus Premix Kombi

"Hem küçücük hem de cin gibi"



proteus PREMIX

Minicik boyutlarıyla daha az yer kaplar, eve yaklaştığınızı anlayıp otomatik olarak ısıtmaya başlar. Üstelik hem çok tasarruflu hem de çok sessiz...



*Akıllı Oda Termostadı



*Kombinizi cep telefonu ile kontrol etmenizi sağlayan akıllı oda termostadı opsiyoneldir.

444 0 322
www.eca.com.tr

Sektörel Dağılım (1972-2017*)

Ülkeler	Toplam Proje Bedeli (dolar)	Pay (%)
Konut	46.865.198.028	13,2
Karayolu/Tünel/Köprü	45.743.880.604	12,9
Ticaret Merkezi	29.396.204.367	8,3
Havalimanı	24.357.012.682	6,9
Enerji Santrali	23.848.017.249	6,7

*2017 yılsonu



2017 yılında en çok proje üstlenilen sektörlerin dağılımına bakıldığında ise, konut projeleri yüzde 19,4'lük pay ile ilk sırada yer alıyor. Ardından sırasıyla demiryolları, enerji santralleri, havalimanları ve karayolu/tünel/köprü geliyor.

Engineering News Record (ENR) Dergisi'nin dünyanın en büyük 250 müteahhitlik firmasını gösteren listesinde Türkiye 2003 yılında sadece 8 müteahhitlik firması ile yer alırken, 2017 yılında 46 firma listeye girmeyi başardı.

Sektörel Dağılım (2017)

Ülkeler	Toplam Proje Bedeli (dolar)	Pay (%)
Konut	2.844.355.057	19,4
Demiryolu	2.681.336.000	18,3
Enerji Santrali	2.413.766.611	16,5
Havalimanı	1.686.497.785	11,5
Karayolu/Tünel/Köprü	1.605.265.906	10,9

"2017 yılında ENR 250 listesinde 46 Türk firma yer aldı"

Müteahhitlik hizmetleri sektörünün önde gelen yayınlarından "Engineering News Record (ENR) Dergisi"nin, bir yıl içerisinde üstlenilen uluslararası projelerin toplam bedeli üzerinden her yıl belirlediği dünyanın en büyük 250 müteahhitlik firmasını gösteren listede Türkiye 2003 yılında sadece 8 müteahhitlik firması ile yer alırken, 2017 yılında 46 firma listeye girmeyi başardı.

En Büyük 250 Müteahhitlik Firmasına İlişkin Liste

Yıllar	Türk Firmalarının Sayısı
2003	8
2004	11
2005	14
2006	20
2007	22
2008	23
2009	31
2010	33
2011	31
2012	33
2013	38
2014	42
2015	42
2016	40
2017	46

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı / Yurt Dışı Müteahhitlik ve Müşavirlik Hizmetleri/Genel Müteahhitlik Notu





PROFESYONEL YAPI ÇÖZÜMLERİ

Epoksi

Poliüretan

Poliürea

Zemin Kaplama ve Su İzolasyon Sistemleri



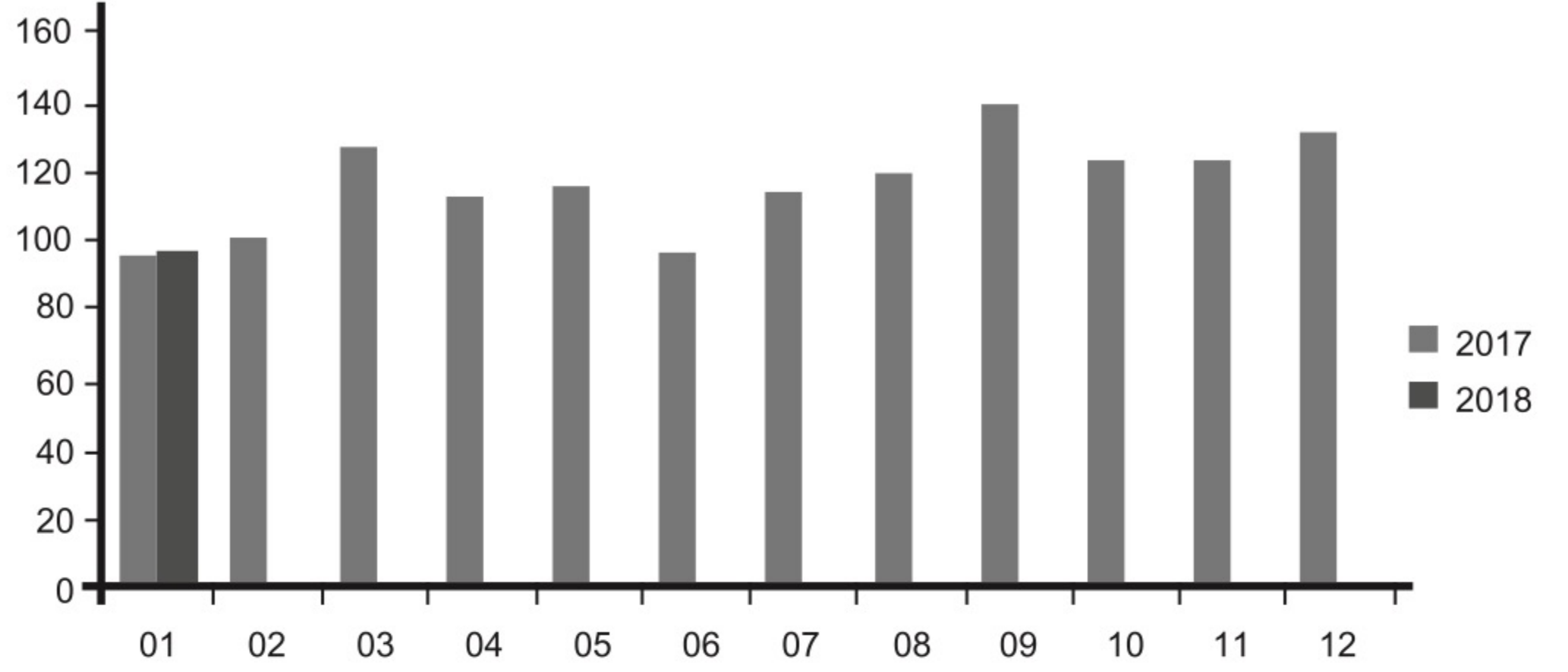
Ocak ayında 97 bin 19 konut satıldı

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından 2018 yılı Ocak ayı konut satış rakamları açıklandı. Verilere göre Türkiye genelinde ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre konut satışı yüzde 1,7 oranında artarak 97 bin 19 oldu.

Türkiye genelinde konut satışları 2018 Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,7 oranında artarak 97 bin 19 oldu. Konut satışlarında, İstanbul 16 bin 336 konut satışı ve yüzde 16,8 ile en yüksek paya sahip oldu. Satış sayılarına göre İstanbul'u, 9 bin 720 konut satışı ve yüzde 10 pay ile Ankara, 5 bin 841 konut satışı ve yüzde 6 pay ile İzmir izledi. Konut satış sayısının düşük olduğu iller sırasıyla 4 konut ile Ardahan, 5 konut ile Hakkari ve 35 konut ile Bayburt oldu.

Konut satış sayıları, 2017-2018

(Bin Adet)


**İpotekli konut satışları ocak ayında
28 bin 678 olarak gerçekleşti**

Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 20,3 oranında azalış göstererek 28 bin 678 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı yüzde 29,6 olarak gerçekleşti. İpotekli satışlarda İstanbul 5 bin 464 konut satışı ve yüzde 19,1 pay ile ilk sırayı aldı. Toplam konut satışları içerisinde ipotekli satış payının en yüksek olduğu il yüzde 75 ile Ardahan oldu.

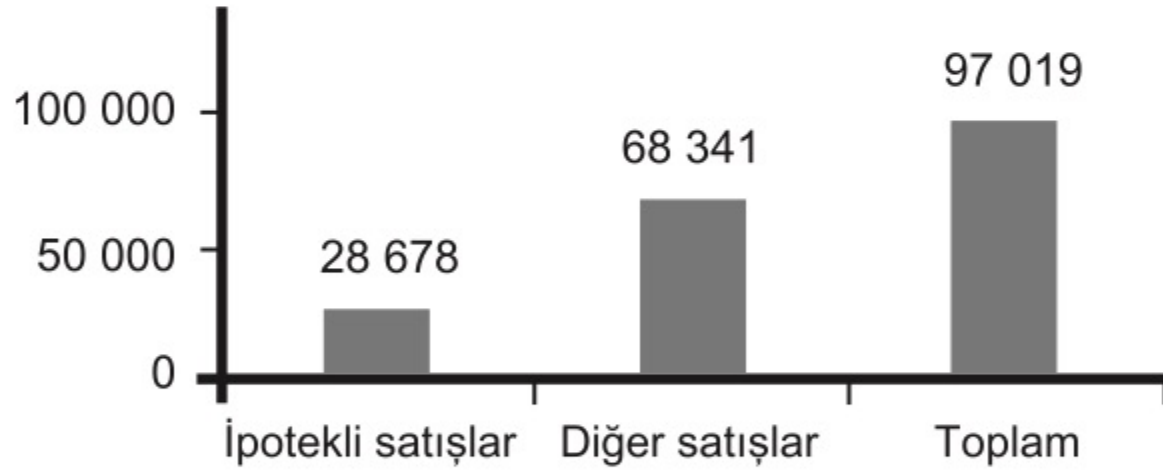
**Diğer satış türleri sonucunda 68 341 konut
el değiştirdi**

Diğer konut satışları Türkiye genelinde bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 15,1 oranında artarak 68 bin 341 oldu. Diğer konut satışlarında İstanbul 10 bin 872 konut satışı ve yüzde 15,9 pay ile ilk sıraya yerleşti. İstanbul'daki toplam konut satışları içinde diğer satışların payı yüzde 66,6 oldu. Ankara 6 bin 561 diğer konut satışı ile ikinci sırada yer aldı. Ankara'yı 3 bin 979 konut satışı ile İzmir izledi. Diğer konut satışının en az olduğu il 1 konut ile Ardahan oldu.

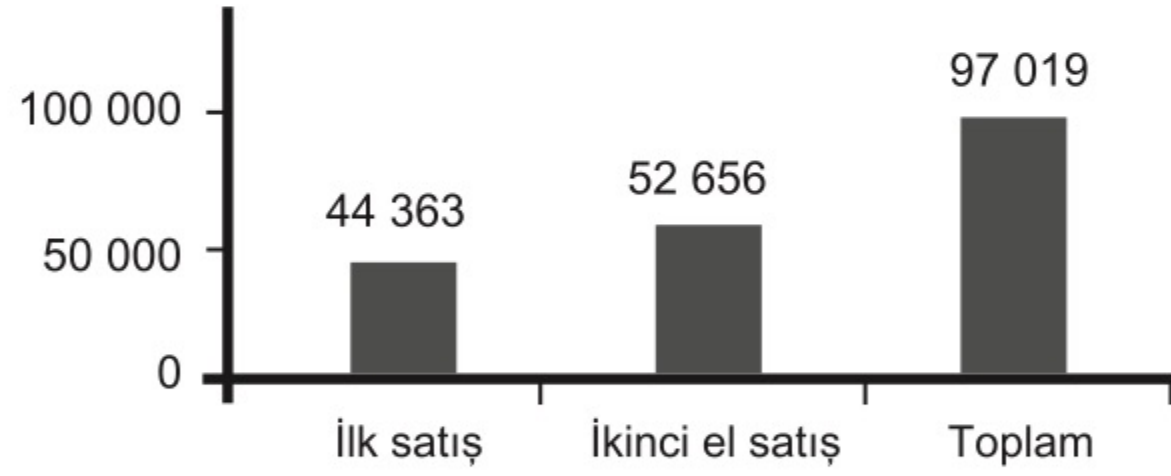


Türkiye genelinde ilk defa satılan konut sayısı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,3 artarak 44 bin 363 oldu. Toplam konut satışları içinde ilk satışın payı yüzde 45,7 olarak gerçekleşti.

Satış şekline göre konut satışı, Ocak 2018



Satış durumuna göre konut satışı, Ocak 2018



Konut satışlarında 44 bin 363 konut ilk defa satıldı

Türkiye genelinde ilk defa satılan konut sayısı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,3 artarak 44 bin 363 oldu. Toplam konut satışları içinde ilk satışın payı yüzde 45,7 olarak gerçekleşti. İlk satışlarda İstanbul 7 bin 492 konut satışı ve yüzde 16,9 ile en yüksek paya sahip olurken, İstanbul'u 3 bin 436 konut satışı ile Ankara ve 2 bin 338 konut satışı ile İzmir izledi.

İkinci el konut satışlarında 52 bin 656 konut el değiştirdi

Türkiye genelinde ikinci el konut satış-


ları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2,9 artış göstererek 52 bin 656 oldu. İkinci el konut satışlarında da İstanbul 8 bin 844 konut satışı ve yüzde 16,8 pay ile ilk sıraya yerleşti. İstanbul'daki toplam konut satışları içinde ikinci el satışların payı yüzde 54,1 oldu. Ankara 6 bin 284 konut satışı ile ikinci sırada yer aldı. Ankara'yı 3 bin 503 konut satışı ile İzmir izledi.

Yabancılar ocak ayında 1.742 konut satışı gerçekleştirdi

Yabancılar yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 25,7 artarak 1742 oldu. Yabancılar yapılan

konut satışlarında, Ocak 2018'de ilk sırayı 545 konut satışı ile İstanbul aldı. İstanbul ilini sırasıyla 427 konut satışı ile Antalya, 161 konut satışı ile Bursa, 90 konut satışı ile Yalova ve 82 konut satışı ile Trabzon izledi.

Ülke uyruklarına göre en çok konut satışı Irak vatandaşlarına yapıldı

Ocak ayında Irak vatandaşları Türkiye'den 272 konut satın aldı. Irak'ı sırasıyla, 160 konut ile Suudi Arabistan, 124 konut ile Afganistan, 121 konut ile Rusya Federasyonu ve 108 konut ile Kuveyt izledi. 

Arçelik İklimlendirme Sistemleri ile enerjiniz hem verimli hem kaliteli.



Yüksek enerji verimliliği sunan Arçelik İklimlendirme Sistemleri, Arçelik kalitesi ve güvencesiyle bulunduğu her ortama değer katar.

Arçelik A.Ş.

KURUMSAL
ÇÖZÜMLER

İKLİMLENDİRME



Bahaş Holding: “İnşaat sektörü yeni yıla hızlı başladı”

Yeni yılın ilk inşaat sektörü ve konut satış verileri gelmeye başladı ve rakamlar sevindirici diyerek sözlerine başlayan Bahaş Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Abdüssamet Bahadır: “Sektöre 2018 yılına hızlı bir giriş yaptı diyebiliriz. Yabancılar da geçen yılın aynı ayına göre yüzde 25,7 artış görülmesi çok olumlu bir durum. Bu verilere baktığımızda bu sene yabancılar olan konut satışının daha çok artacağını görebiliyoruz. Şimdi konut alımını kolaylaştıracak olan devlet desteğinin artması, birikimlerin artmasında önemli bir etki yapacaktır. Düşük faizli kredi çekilmesi konusu önemli. Faizlerin yüksek olması, ipotekli konut satışlarının yüzde 20,3 oranında düşmesinin en büyük etkisidir. Konut Hesabı Sistemi ve konut kredisi arasında ilişki kurularak ev sahibi olmak isteyenlere avantaj sağlanacak. Ev sahibi olmak isteyenler ve bankalar arasında imzalanacak sözleşmelerde daha düşük faiz oranıyla konut kredisi kullanılabilir. Konut almak isteyenlere bir dizi vergi avantajı da geliyor. Konut hesabı birikimlerinden daha düşük stopaj alınacak. Ev alırken tapu harçları sıfıra kadar düşürülebilir. Konutlardan alınacak tapu harcı Bakanlar Kurulu kararıyla sıfıra kadar indirilebilir. Bu tip destekler; satışların artmasını ve konut stoğunun erimesini de beraberinde getirecektir” açıklamasında bulundu.



Abdüssamet BAHADIR / Bahaş Holding Yön. Kur Bşk. Yard.



Ertuğrul Yavuz PALA / Cihan İnşaat Yönetim Kurulu Bşk.

Cihan İnşaat: “Bankalar elini taşı altına koymalı”

Genel tabloya ve yabancıya satışa baktığımızda sevindirici bir tablo görüyoruz diyerek konut satışlarını değerlendiren Cihan İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Ertuğrul Yavuz Pala: “Ancak veriler bize gösteriyor ki kredili satışlarda sıkıntı var. 2017 yılında konut kredili satışlar aralık ayında yüzde 30,1, kasım ayında yüzde 23,9, ekim ayında ise yüzde 19,8 gerilemişti. Yeni gelen rakamlara baktığımızda da benzer bir tablo görüyoruz. Bunu nedeni herkesin tahmin edebileceği gibi konut faizlerinin yüksek seyretmesiydi. Bu nedenle önümüzdeki dönemde satışları artırmak ve sektöre ivme kazandırmak amacıyla gerçekleştirilmesi planlanan teşviklere, bankalardan da destek gelmeli ve konut kredisi faiz oranı psikolojik sınır olan yüzde 1’in altına çekilmeli. Böylece beklenen satış artışları peş peşe gerçekleşmiş olur, çünkü beklemede olan yatırımcılar ve oturmak için ev almak isteyenlerin beklentisinin bu yönde olduğunu biliyoruz” dedi.

Güçlü İnşaat: “İnşaat sektörü ekonominin amiral gemisi olmaya devam edecek”

Türkiye İstatistik Kurumu’nun açıkladığı konut satış istatistiklerini değerlendiren Güçlü İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çelik: “2018 Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,7 oranında artış gerçekleşti. Hükümetimizin konut yatırımların artması yönünde verdiği desteklerle sektör olarak ekonomiye sağladığımız katma değeri sürekli artırıyoruz. Bu ay içinde açıklanan evi olmayanlara yönelik 10 yeni desteği içeren paketin de etkisiyle konut satışlarındaki artışın önümüzdeki dönem de devam edeceğini söyleyebiliriz. Özellikle konut hesabı açtırıp tasarruf yapan kişilere 20 bin TL devlet desteğinin verilmesinin konut alımına olumlu bir etkisi olacağını söyleyebiliriz. Ocak ayında yaşanan artış, emlak sektörünün Türkiye ekonomisi içindeki lokomotif sektörler arasında yer aldığının ve büyümesine devam ettiğinin göstergesidir. Sonuçlar yabancı yatırımcının ülkemize olan güveninin bir göstergesi diye düşünüyorum. Yabancı yatırımcı için yatırım yapılacak güvenli bir liman olarak görülen sektörümüzün 2018’de de büyümesini sürdürmesini bekliyoruz.”



Hüseyin ÇELİK / Güçlü İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı

record teleskobik kapılar

record D-TSA 20/E-TSA 20



Distribütörlüklerimiz;

- Ankara • Düzce • İzmir
- Erzincan • Giresun • İstanbul Asya
- Konya • Bursa • Muğla



Detay:

- Davetkar ve güvenilir olarak, sadece daha etkileyici kapılar isteyen yapı ve işletmeler için iki ya da dört kanatlı teleskobik kapılarımız da mevcuttur. Geleneksel yana kayar kapılar ile karşılaştırıldığında %30 daha az yer kaplayan kanatları sayesinde 4000mm'lik geçiş alanları oluşturabilmektedir. Cam detay seçeneği ile daha transparan ve estetik görünüm, şık giriş izlenimi sağlar.

Kullanım:

- Teleskobik kayar kapılarımız otomatik kapının ihtiyaç duyulduğu her yerde kullanılabilir. Kullanım aralığı; geçiş genişliği için 1200 ila 4000 mm ve kanat ağırlığı için 2 x 90 ya da 4 x 80 kg. Cam detaylı en fazla cam görüntüsü. Camda işçilik gerektirmeyen YENİ sıkıştırma sistemi. Tamamı orjinal record profil ve aksesuarlar.

Seçenekler:

- Mekanizma seçenekleri [DUO / RED]: E-TSA 2 x 90 kg [2 x 120 kg], D-TSA 4 x 80 kg [4 x 90 kg]

www.record.global

record uluslararası

Allmendstrasse 24 – 8320 Fehrltorf – İsviçre Tel.: +90 532 120 01 15 e-mail: mert.kirkan@agta-record.com

f recordturkiye in Record Türkiye t record_turkiye i record_turkiye p recordturkiye G+ Record Türkiye

Hasanoğlu İnşaat: “Yabancıya konut satışı cari açığı kapatacak önemli bir unsur”

Türkiye genelinde konut satışları 2018 Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,7 oranında artarak 97 bin 19 olduğunu vurgulayarak değerlendirmelerine başlayan Hasanoğlu İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Hasanoğlu konu ile ilgili: “Konut satışlarında, İstanbul 16 bin 336 konut satışı ve yüzde 16,8 ile en yüksek paya sahip oldu. 2018 yılının ilk ayı bize önümüzdeki dönemlerde de konut satışlarının artacağı sinyalini veriyor. Türkiye’nin ekonomik büyümesine ve istihdamına olumlu katkıda bulunan gayrimenkul sektörü, yatırımcının en güvenilir yatırım aracı olmaya devam ediyor. Yatırımcılara tavsiyem; özellikle Kanal İstanbul güzergahında bulunan konut projelerini tercih etmeleridir. Zira uzun vadede bu güzergâh üzerinde bulunan projelerdeki daire fiyatları tavan yapacaktır. Ayrıca yabancılar konut satışlarında diğer aylarda olduğu gibi yine bir yükselme mevcut. Yabancılar yapılan konut satışlarının bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 25,7 artması ülkemizin yabancılar nezdinde tercih edildiğinin kanıtıdır. Türkiye’de yabancıya konut satışının ekonomiye doğrudan fayda sağladığını ve cari açığı kapatacak önemli bir unsur olduğunu unutmamak gerekiyor. Özellikle Kanal İstanbul güzergahı açıklandıktan sonra Ispartakule lokasyonuna yabancı yatırımcılar yoğun olarak ilgi göstermeye başladı” açıklamasında bulundu.



Haluk HASANOĞLU / Hasanoğlu İnşaat Yön. Kur. Bşk. Yard.



İhsan ÇULHALIK / İnsay Yapı Yönetim Kurulu Başkanı

İnsay Yapı: “Sektör yeni rekorlara imza atabilir”

2018 yılı Ocak ayı konut satış verilerinin açıklaması üzerine değerlendirmelerde bulunan İnsay Yapı Yönetim Kurulu Başkanı İhsan Çulhalık: “Konut sektörü 2016 yılında 1 milyon 341 bin satış rakamı ile kırdığı satış rekorunu, 2017’de 1 milyon 409 bin ile yeniden kırılmış oldu. Yeni gelen rakamlara baktığımızda geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre artış olduğunu görüyoruz. Özellikle yabancı yatırımcının ilgisi çok sevindirici 2018 yılına umut ve mutlulukla bakıyoruz. Mevcut tablonun daha ileriye taşınması için herkese görevler düşüyor. Hükümet bazında bir takım teşvik ve destek çalışmaları yapıldığını biliyoruz, bizler de var gücümüzle çalışıyoruz. Finansman tarafında da birtakım kolaylıklar sağlandığında önünü görmeye başlayan, geleceğe güvenle bakan yatırımcı harekete geçecektir. Böylece bu yıl sonunda yeni rekorlara imza atmak çok da uzak bir tablo olmaz diye düşünüyoruz” dedi.

Kar Yapı: “Yakında yeni yeni projeler göreceğiz”

Konut satışları 2017’yi rekor denecek bir artışla kapattığının altını çizerek değerlendirmelerine başlayan Kar Yapı Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Üçüncü: “Geçtiğimiz yılın ilk yarısındaki güçlü seyrin etkisiyle 1,41 milyon adede ulaşarak rekor kırsa da, yılın son çeyreğinde düşüş trendine girmişti. Bunun nedeni ise kredi faizlerindeki yükselişin yanı sıra, konut sektöründeki tüm teşviklerin eylül sonu itibarıyla sona ermiş olmasıydı. Ancak bugün açıklanan TÜİK verilerine baktığımızda; konut satışlarının yeni yıl itibarıyla tekrar artış trendine girdiğini görüyoruz. Şimdi hazırlanan teşvik paketiyle birlikte yakın zamanda yine özlenen satış rakamlarına ulaşabiliriz. Ayrıca geçtiğimiz günlerde açıklanan yapı izin istatistiklerine göre 2017 yılında 1 milyon 323 bin konuta ruhsat verildiğini gördük. Önceki yıl 986 bin olan ruhsat sayısı, böylece yüzde 32,3 oranında artmış oldu. Bu da yakında yeni yeni projeler göreceğiz anlamına geliyor” dedi.



Şenol ÜÇÜNCÜ / Kar Yapı Yönetim Kurulu Üyesi



ŞİRKETİNİZ İÇİN EN KARLI ÇÖZÜM.

*Modern ve dinamik araçlarımız ile hizmetinizdeyiz.
Stoklarla sınırlı süper teklifleri kaçırmayın!
Detaylı bilgi için uzman kadromuzla iletişime geçin.*

0 (212) 876 35 62 | info@sahinglobal.net | www.sahinglobal.net

Keleş İnşaat: “Yabancı yatırımcı Türkiye’yi seviyor”

Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) açıkladığı 2018 Ocak ayı konut satış istatistiklerini değerlendiren Keleş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı İlker Keleş: “Türkiye genelinde konut satışlarının ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,7 oranında artarak 97 bin 19 olduğunu görüyoruz. 2018 yılına artış oranlarıyla başlamak sektörümüzün tüm yılı oldukça verimli geçireceğinin göstergesidir. İnşaat sektörünün beslediği yan sektörlerle birlikte ekonominin dinamosu olma görevini 2018’de de sürdüreceğine inanıyoruz. Yine Türkiye genelinde ilk defa satılan konut sayısı bir önceki yılın aynı ayına göre artış göstererek 44 bin 363 oldu. Yine TÜİK rakamlarına göre yabancılara yapılan konut satışlarının yüzde 25,7 artış gösterdiğini görüyoruz. 2017 yılında olduğu gibi 2018’de de yabancı yatırımcının Türkiye’ye yatırım yapmayı tercih etmesi özellikle ülkemiz adına sevindirici bir gelişmedir. Bu artışın tüm yıl boyunca süreceğini düşünüyoruz” dedi.



İlker KELEŞ / Keleş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı

Okkalar İnşaat: “Ülkemizde markalı konut projeleri oldukça önemli bir noktada”

Türkiye genelinde konut satışları 2018 Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,7 oranında artarak 97 bin 19 olduğunu açıklayarak sözlerine başlayan Okkalar İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Okka: “Konut satışlarında, İstanbul 16 bin 336 konut satışı ve yüzde 16,8 ile en yüksek paya sahip oldu. Metropol bir şehir olan İstanbul’da markalı konut projelerinin hayata geçmesi sektörün büyümesine katkı sağlıyor. Sektörün bu yıla iddialı bir şekilde başlaması ekonomiye 2018 yılında daha fazla değer katacağını gösteriyor. Konut satışları, iç ve dış dinamiklerden kaynaklanan ekonomik dalgalanmalardan etkilense de her geçen yıl artarak büyümesine devam edeceğini öngörüyoruz. Özellikle yeni projelerin hayata geçirilmesi, kentsel dönüşüm sürecinin hız kesmeden devam etmesi hükümetimizin de bu anlamda gerekli adımları atmasından kaynaklanıyor. 2018 yılının ilk aylarında yabancılara yapılan konut satışındaki artışın gözlenmesi ülkemizde markalı konut projelerinin oldukça önemli bir noktada olduğunu gösteriyor. Yabancı yatırımcıların da bunun bilincinde olup ülkemizi tercih etmesi bizi ziyadesiyle memnun ediyor” değerlendirmesinde bulundu.



Okkalar İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Okka

Özyurtlar Holding: “Uzun süreli oturma izni ülkemize yabancı yatırımcı getirir”

Yeni yılın ilk verilerini değerlendiren Özyurtlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Özyurt: “Genel tabloya baktığımızda geçen yıla göre bu yıl yüzde 1,17’lik bir artış görüyoruz. Diğer bir sevindirici tablo ise yabancı yatırımcıdan geldi. Yeni rakamlar gösteriyor ki bu artış 2018’de de yükselen bir ivmeyle devam edecek. Sektöre ivme kazandıracak birtakım çalışmalar yapılıyor. Bunlar önemli adımlar, ancak bir yandan da 2012’de çıkan Mükabiliyet Kanunu’nunda da birtakım düzenlemeler yapılabilir, böylece konut satış rakamları ivmesi hem yerli hem de yabancı yatırımcı açısından aynı hızda sağlanmış olur. Yabancılar kanuni sınırlamalara uymak kaydıyla, Türkiye’de işyeri veya mesken olarak kullanmak üzere taşınmaz satın alabiliyor. Ancak farklı şehirlerde de olsa, yabancı bir kişinin Türkiye’de satın alabileceği taşınmazların toplam yüzölçümü 30 hektarı geçemiyor. En az 1 milyon dolar tutarında taşınmazı üç yıl satılmaması şartıyla satın alan yabancıların Türk vatandaşlığı almaya hak kazanıyor. Avrupa’da daha uygun fiyata gayrimenkul satın alıp vatandaşlık ve oturma hakkı kazanma şansı olduğunu biliyoruz. Türkiye’de de uzun süreli oturma iznine yönelik çalışmaların yapılması yabancı yatırımcı talebini artırır” dedi.



Tamer ÖZYURT / Özyurtlar Holding Yön. Kurulu Başkanı



Hayatınız önemsiz olabilir mi?

Neron Metal A.Ş. hayatınızı ve güvenliğinizi her zaman ön planda tutan firma anlayışı ile ürettiği her bir yangın kapısının günü geldiğinde yüzlerce hayatı kurtarması gerektiğinin bilincinde ve sorumluluğundadır.

Neron Metal, Yangın Kapıları ve Çok Amaçlı Çıkış Kapılarını kapsayan uluslararası standartların en güncel versiyonlarını takip eder, üretimini vakit kaybetmeden güncel standartlara uygun şekilde revize eder.

TESA Yapı: “Gayrimenkul sektörü hiçbir zaman durağanlığa girmez”

Konut satış rakamlarını değerlendiren TESA Yapı Yönetim Kurulu Başkan Vekili Asım Sağlam: “Ocak 2018 TÜİK Konut Satış İstatistikleri’nden bir önceki yılın aynı ayına göre konut satışlarının arttığını görüyoruz. Bu artış bizlere 2018 yılında da sektörün canlılığını koruyacağını ve sektöre olan ilginin her geçen gün artacağını gösteriyor. Zaten gayrimenkul sektörü hiçbir zaman durmaz, sıkıntılı dönemlerde bile en doğru yatırım aracıdır. Herhangi bir kriz anında bile alan-satan sayısı normal günlerden fazla olur. Çünkü kiminin nakde ihtiyacı vardır, kiminin de var olan nakdini uygun fiyat ile mala dönüştürmeye. TÜİK verilerine göre; yabancıya konut satışlarının bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 25,7 arttığını görüyoruz. Bu satışlarda her zaman olduğu gibi İstanbul liderliği elden bırakmadı. Özellikle son bir yıldır yabancılar Türkiye’yi yakın markaja aldı. Önümüzdeki günlerde bu satışların artarak devam edeceğini öngörüyoruz. Sektörün canlılığını koruması ve dışarıdan ülkemize döviz girdisinin artması ekonomik anlamda olumlu gelişmelerin olacağını göstergesidir” dedi.



Asım SAĞLAM / TESA Yapı Yönetim Kurulu Başkan Vekili




Haydar YAMAÇ / Yamaç Yapı Yönetim Kurulu Başkanı

Yamaç Yapı: “Sektör ekonominin lokomotif olmaya devam edecek”

Ocak ayı konut satış rakamlarını değerlendiren Yamaç Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yamaç konu ile ilgili: “Konut satış rakamlarının bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,7 oranında artarak 97 bin 19 olduğunu görüyoruz. Bu da konutun hala güvenilir ve kazançlı bir yatırım aracı olarak görüldüğünün göstergesidir. Devletimizin sektöre verdiği destekle birlikte konut satışları hız kesmeden 2018 yılında da devam edecektir. Konut üreticileri de birbirinden cazip ödeme planları sunan kampanyalar ile sektördeki bu canlılığa destek oluyor. Beklentimiz; konuta olan yerli ve yabancı yatırımcı ilgisi gelecek dönemde de devam edecek. Ancak sektörümüzün geleceği ve Türkiye ekonomisi açısından önemini ve çarpan etkisini de düşündüğümüzde; vergi teşviklerinin devam etmesi gerektiğini düşünüyoruz” açıklamasında bulundu.

Yapıen İnşaat: “Veriler yeni yatırımlar için güç verdi”

Yeni yıla güzel bir başlangıç yaptığımızı söyleyerek açıklamalarına başlayan Yapıen İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Celal Koçer: “Bu rakamların sevindirici olmasının yanı sıra geçtiğimiz günlerde yapı izin istatistiklerine göre; 2017 yılında 1 milyon 323 bin konuta ruhsat verildiğini gördük. Önceki yıl 986 bin olan ruhsat sayısı, rakamlara göre yüzde 32,3 oranında artmış bulunuyor. Buradan yola çıkarak yakında yeni projelerin hayata geçecek olması bizleri ayrıca sevindirdi ve yeni yatırımlar için güç verdi. Bundan sonra verilecek teşvikler ve özellikle bankalar tarafından gelecek güzel bir haber, sektöre daha da canlılık kazandıracak ve beklemede olan yatırımcıları harekete geçecek” dedi. 



Mehmet Celal KOÇER / Yapıen İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı



© Inter IKEA Systems B.V. 2018

IKEA KURUMSAL SATIŞ

İş yerinizdeki çözüm ortağınız.

İKEA Kurumsal iç mimarlarının dekore ettiği örnek daire projeleri ile müşterilerinize hayallerindeki deneyimi yaşatın.

Üstelik İKEA Kurumsal Kartınızı kullanarak anında kasa indiriminden, nakliye avantajlarından ve uzaktan ödeme imkanından faydalanabilirsiniz.

İKEA®
KURUMSAL

MAPA MOBİLYA VE AKSESUAR A.Ş.
YEŞİM ERDOĞRUL
0000 1111 2222 3333



www.IKEAKURUMSAL.com
444 4 532



Cengiz İnşaat'ın ilk *markalı* konut projesi İzmir'e

Cengiz İnşaat'ın ilk markalı konut projesi olan Livin İzmir, Mavişehir'de seçkin ve değerli bir yaşamın yeni adresi olmaya hazırlanıyor. Bölgenin en özel ve iddialı projelerinden biri olan Livin İzmir'de, 35 bin metrekare arsa üzerinde 366 konut ve 33 ticari ünite yer alıyor. Lokasyonu, sunduğu sosyal imkanlar, yeşil alanlar ve yüksek kaliteli malzeme seçimiyle dikkat çeken Livin İzmir'de yaşamın Mart 2019'da başlaması planlanıyor.

Türkiye'nin önde gelen inşaat firmalarından Cengiz İnşaat, sektördeki 40 yıllık birikimi ve deneyimiyle markalı konut geliştirme alanındaki ilk projesi Livin İzmir'i hayata geçiriyor. İzmir'in gözde lokasyonu Mavişehir'de, 35 bin metrekarelik arsa üzerinde 366 konut ve 33 ticari ünitelerden oluşan Livin İzmir'de 1+1'den 5+2'ye kadar değişen konut tipleri yer alıyor. Projede, 31 kat olarak inşa edilen ve muhteşem Körfez manzarasına hâkim dikey yaşam sunan bir kule bloğu ve 3 ila 7 arasında değişen katlarda inşa edilen, ferah peyzaj manzarası bulunan yatay yaşam imkânı sunan 7 adet konut bloğu bulunuyor.

Livin İzmir'de 1+1 daireler 630 bin TL'den, 2+1 daireler 1 milyon 110 bin TL'den, 3+1 daireler ise 1 milyon 400 bin TL'den başlıyor. Konut sahibi olmak isteyenlere daire bedellerinin yüzde 80'ine kadar banka kredisi kullanılabilecek Livin İzmir'de yaşamın 2019 yılının ilk çeyreğinde başlaması planlanıyor.

Livin İzmir'i uluslararası faaliyet gösteren 10 design firması ile İzmir'in değerli unsurlarını projeye uyarlayan güçlü yerel firmalardan Epig Mimarlık birlikte tasarladı. Uluslararası yüksek standartlar projeye yansıtılırken, yerli mimarlık firması da İzmir'e özgü güzellikleri projeye ekledi. 4000 yıllık Ege kültürü ile modern dünyanın ihtiyaçlarının harmanlandığı projede, konut mimarisine yeni bir soluk getirildi.

Livin Cadde mağazalarına büyük talep var

Mavişehir'de yaşayanlara ve yaşamayı arzu edenlere seçkin bir adres sunacak olan Livin İzmir bünyesinde, Caher Dudaş Bulvarı üzerinde tasarlanan Livin Cadde mağazaları yer alıyor. Kiralama için kurumsal perakendecilerden yoğun talep gören Livin Cadde'de ideal alışveriş karması sunmak üzere hazırlık çalışmaları devam ediyor. Livin Cadde'nin hem bölge için yeni bir cazibe merkezi hem de





Akıllı Termostat İhtiyaçlarınızı anlar.

Siemens'in konutlardaki ısıtma sisteminin kontrolüne yönelik olarak sunduğu yeni RDS110 Akıllı Termostat, sadece birkaç dakika içinde devreye alınabiliyor, iOS ve Android cep telefonları uygulaması aracılığıyla kontrol edilebiliyor.

RDS110 Akıllı Termostat oda sıcaklığını, hava kalitesini ve nem seviyesini algılayan entegre sensörler içeriyor; ayrıca dışarıdaki sıcaklığı ölçen harici sensörler veya pencerelerin açılmasını algılayan sensörlerle birlikte kullanılabilir. Ekrandaki yeşil yaprak simgesi, ısıtma ekipmanının en üst düzey enerji verimliliğiyle çalışıp çalışmadığını gösteriyor. Evde insan varlığını algılayan sensörler hızlıca konfor seviyesini aktive edebilir. Isıtma ve sıcak su için yapılan haftalık zaman programları mobil uygulamada görülebiliyor ve kolayca ayarlanabiliyor. Mobil uygulama ve dokunmatik ekran üzerinden pek çok farklı kontrol fonksiyonunun yönetilebilmesi ve kullanım kolaylığı sayesinde, RDS110 Akıllı Termostat kullanıcıların ihtiyaçları doğrultusunda mükemmel mekanlarını tasarlamasını sağlıyor.

Call Center: 444 0 747

Mavişehir'de yaşayanlar için keyifli bir buluşma noktası olması amaçlanıyor.

Mutlu toplum mutlu evden başlar

Livin İzmir için düzenlenen tanıtım toplantısında konuşan Cengiz İnşaat Gayrimenkul Yatırım Koordinatörü Mehmet Cengiz: "Bugüne kadar yaptığımız işlerdeki yüksek kalite anlayışımızı konut sektörüne de taşıyoruz. İnsanlara güzel bir çevre içinde yaşama imkânı sunan, şehrimize saygılı ve yakışır, hem de çevrede yaşayan insanların takdir edeceği yapılar üretmeyi görevimiz olarak kabul ediyoruz. Livin İzmir 'Mutlu toplum, mutlu evden başlar' felsefesiyle oluşturulan; sunduğu sosyal imkanlar, yeşil alanlar ve kaliteli malzeme seçimiyle üzerinde çok titizlendiğimiz özel bir proje... Livin İzmir, Mavişehir bölgesinin değerine değer katacak" şeklinde konuştu.

Hem yaşamak hem de yatırım yapmak için gözde proje


Cengiz İnşaat Gayrimenkul Geliştirme Direktörü Mert Kurt: "Livin İzmir hem yaşamak hem de yatırım yapmak için çok değerli ve cazip bir proje. Projemiz sunduğu geniş metrekarelerle genel olarak oturmak için gelenlerin ilgisini çekiyor. Ancak eşsiz bir yaşam imkânı sunan özellikleriyle cazip bir yatırım fırsatı da sunuyor" dedi.

Prestijli firmalardan seçkin ürünler kullanıldı

Livin İzmir Proje Müdürü Hüseyin Koç da proje için yeterliliklerini çok kereler

kanıtlamış lider firmalarla çalışıldığını söyledi. Koç: "Livin İzmir, toplam 35 bin metrekare arsa üzerinde, 28 bin metrekare peyzaj alanına sahip bulunuyor. Yürüyüş yolları, çocuk oyun alanları ve farklı dinlenme noktalarıyla oluşturulan bu yeşil alanlar, otoparkların tamamının yer altına alınmasıyla sağlandı. Malzeme seçiminde doğal ve dayanıklı ürünler kullanılmasına dikkat edildi" diye konuştu.

Türkiye'de bir ilk: Değerli yaşam merkezi

Lokasyonu, sunduğu sosyal imkanlar, yeşil alanlar ve yüksek kaliteli malzeme seçimiyle dikkat çeken Livin İzmir, Türkiye'nin ilk Değerli Yaşam Merkezi'ni bünyesinde bulunduyor. Basın toplantısına Değerli Yaşam Merkezi'nin fikir babalarından Davranış Bilimleri Uzmanı Aşkın Kapışmak da katıldı. Kapışmak'ın verdiği bilgiye göre, Değerli Yaşam Merkezi, Livin İzmir markasının iyilik, estetik, düşünce, üretkenlik ve beraberlik olarak sıralanan 5 temel değerini yansıtacak. Livin İzmir sakinlerini gün boyu birlikte olmaya teşvik eden, proje değerlerini gündelik yaşama taşıyan bu sosyal alan, modern amfisiyle buluşma ve kişisel gelişim etkinliklerine ev sahipliği yapacak. Gençler büyük bir ortak masada birlikte çalışabilme, 'Düşünce Köşesi'nde yaratıcı fikirlerini görselleştirme imkanına kavuşacak. 'İyilik Odası' olarak adlandırdığımız bölümde sosyal sorumluluk projelerine katkıda bulunacak. 



Mehmet CENGİZ
Cengiz İnşaat Gayrimenkul Yatırım Koordinatörü

Mehmet Cengiz: "Bugüne kadar yaptığımız işlerdeki yüksek kalite anlayışımızı konut sektörüne de taşıyoruz. Sunduğu sosyal imkanlar, yeşil alanlar ve kaliteli malzeme seçimiyle üzerinde çok titizlendiğimiz Livin İzmir, Mavişehir bölgesinin değerine değer katacak."

SPA EDITION

always quality

24.YIL Spa Equipments

GHARİENİ



Spa-Edition, mevcut ve potansiyel iş sahiplerine wellness ve spa tesislerinde, tasarım, geliştirme, değiştirme ve işletme konularında; mimarlara ise bu tesisleri projelendirme, yeniden yapılandırma ve dekore etme konularında danışmanlık hizmeti sağlamaktadır.



Proje
Tasarım
Uygulama



And many more...

www.spa-edition.com

www.cansukozmetik.com



GÜNCEL - DAP Yapı

Haber: Merve YASMUT / merve.yasmut@anba.com.tr
Suna Tuna / suna.tuna@anba.com.tr



DAP İzmir' de

2 bin 300 TL taksitle ev sahibi olma imkânı

Gayrimenkul sektörünün öncü markalarından 2017 yılında 1,1 milyar TL ciro rakamına ulaşan DAP Yapı'nın İzmir'deki ilk projesi DAP İzmir, 31-32 katlı 2 bloktan oluşuyor. Daire fiyatlarının 299 bin liradan başladığı projede 2 bin 300 liradan başlayan taksitle ev sahibi olma imkânı sunuluyor. Ayrıca, topraktan satışa 1 yıl kira garantisi avantajıyla yatırımın 10-12 yılda kendini amorti etmesi sağlanıyor.

Geliştirdiği nitelikli projeler ile ulusal ve uluslararası alanda başarılarla imza atan, İstanbul'da on binlerce markalı konut üreten DAP Yapı, İstanbul dışındaki ilk yatırımını İzmir'de hayata geçirdi. Ön talep döneminde satış rekorları kıran DAP İzmir, 31-32 katlı 2 bloktan oluşuyor. 450 milyon TL yatırımla gerçekleştirilen, her biri balkonlu ve ferah dairelerden oluşan proje, 707 konut ve ticari alanlardan oluşuyor.

DAP Yapı, 211 metrekareye kadar geniş dairelerin yer aldığı, 1+0'dan 3+1'e kadar alternatif dairelerin bulunduğu DAP İzmir için lansmana özel kampanya hazırladı. Kişiyeye özel ödeme seçeneklerinin oluşturulduğu kampanyada, düşük peşinat ve 1 yıl kira garantisi gibi avantajlar sunuluyor. Kampanya çerçevesinde sadece 14 bin 950 liradan başlayan peşinat ve 2 bin 300 liradan başlayan taksitlerle DAP İzmir'den ev sahibi olunabiliyor. Daire fiyatlarının 299 bin liradan başladığı projede 50 ay sıfır faiz kolaylığı da sağlanıyor.

İzmir'deki ilk projeleri DAP İzmir için sürprizler yapmaya devam ettiklerini belirten DAP Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz şunları söyledi: "Alıcı ve yatırımcılarımızın isteklerini geri çevirmemek adına lansmanını bile yapamadığımız projemizi topraktan satışa sunduk ve çadır kurarak çok kısa bir sürede önemli bir bölümünün satışını tamamladık. İzmir'de ilk projemiz olması sebebi ile başlangıç fiyatlarını 'jest' niteliğinde mümkün olduğunca aşağıya çektik. Bununla da yetinmeyip 1 yıl kira garantisi vererek yatırımın 10-12 yılda

kendini amorti etmesini sağlıyoruz. Projemizin konumlandığı bölge yakın gelecekte İzmir'in en değerli bölgesi haline gelecek ve yüksek prim yapacak. Başta İzmirli olmak üzere DAP İzmir'den konut sahibi olmak isteyenlerin bu avantajlı koşulları kaçırmamasını tavsiye ederiz."

Bölgedeki eski evlerden bile ucuz

DAP İzmir'de düşük peşinat ve düşük taksit kampanyasıyla kişiyeye özel ödeme seçeneklerini sunduklarını belirten Ziya Yılmaz şöyle devam etti: "İzmir'in güzelliğine yakışır, geniş daireler ve balkonları ile huzurlu bir yaşam vadeden DAP İzmir'de sunduğumuz fiyat bölgedeki eski evlerden bile ucuz. Her zaman olduğu gibi hem oturumcuların hem de yatırımcıların memnun kalacağı bir fiyat politikası izliyoruz. DAP Yapı olarak müşterilerimizin memnuniyeti her şeyin üstünde geliyor. İzmir'de de örnek gösterilecek bir işe imza atacağız. Bu vesileyle talepleri karşılamak için lansmana özel kampanya fırsatı sunuyoruz."

Beyaz yakalılar İzmir'de yaşamak istiyor

İzmir'in her geçen gün yükselen trendine dikkat çeken Ziya Yılmaz: "Birçok sektörün faaliyet gösterdiği İzmir dünyanın en özel şehirlerinden birisidir. Geçtiğimiz yıl İzmir'de 34 bin 661 adedi birinci el olmak üzere 84 bin 184 adet konut satıldı. Türkiye'deki tüm illere baktığınızda ise konut fiyatlarında en fazla artışın yüzde





18,9 ile İzmir’de yaşandığını görüyoruz. İzmir, bir süredir başta İstanbul olmak üzere orta ve üst düzey yöneticilerin daha fazla tercih ettiği veya yaşamak üzere iş fırsatlarını kolladığı bir şehir haline geldi. Beyaz yakalı göç alan şehirler sıralamasında en başa yükseldi. Yapılan araştırmalara göre her 10 yönetici adayından dördü İzmir’de iş aramaya başladı. Rakamlar da İzmir’e olan talebi fazlasıyla yansıtıyor. Son 10 yılda İzmir’de sanayi yüzde 140 arttı; İzmir, dünyada en hızlı büyüyen ikinci kent oldu. İngiltere menşeli Knight Frank’ın 2017’de yaptığı bir araştırmaya göre; İzmir dünyanın 150 metropolü arasında değerlilik sıralamasında sekizinci sırada yer aldı. Turizm konusunda hem İzmir’in hem de bölgede

yer alan diğer şehirlerimizin müthiş bir potansiyeli var” dedi.

İzmir’in yaşanabilirlik endeksinde 10 sıra birden yükseldiğine dikkat çeken Ziya Yılmaz: “Bugün İstanbul’da yaşayanlara ‘Hangi şehirde yaşamak isterdiniz?’ diye sorduğunuzda alacağınız ilk yanıt İzmir olacaktır. İzmir-İstanbul otoyolu 2018 sonunda tamamlandığında rakamlar katlanarak artacaktır. Mesafe 3,5 saate düşecektir ki bugün İstanbul’da Avrupa Yakası’ndan Anadolu Yakası’na geçmek dahi bazen 2-3 saati bulmaktadır. ‘Her Türk vatandaşının İzmir’de bir evi olmalı’ diye düşünüyoruz ve kaçırılmayacak avantajlarla sunduğumuz lansman fırsatından yararlanmaya davet ediyoruz” diye konuştu. ◀



Ziya YILMAZ / DAP Holding Yönetim Kurulu Başkanı



Ziya Yılmaz: “Bugün İstanbul’da yaşayanlara ‘Hangi şehirde yaşamak isterdiniz?’ diye sorduğunuzda alacağınız ilk yanıt İzmir olacaktır. İzmir-İstanbul otoyolu 2018 sonunda tamamlandığında rakamlar katlanarak artacaktır.”



TEKNO LINE®
BİNA ELEKTRONİK SİSTEMLERİ

"Tamamı yerli ileri teknoloji"

— *Ataşehir* —
MASLAK
1453
—
İSTANBUL

Teknoline
Fiber Optik Sistemlerini
Tercih Etmıştır

Fiber Optik Sistem

TÜRKİYE'DE İLK YERLİ ÜRETİM
UYDU ve NETWORK
FİBER OPTİK ÇÖZÜMLER



tekniksatsat®
GROUP

TEKNO LINE®
Fiber optik ürünler
TÜBİTAK desteği ile geliştirilmiştir.

www.tekniksatsatgroup.com.tr
www.teknoline.net



Mesa, Aslan Yapı ve Caba ortaklığında Maltepe’de yükselen Mesa Cadde adalar manzarasının yanı sıra sahil aksına yürüme mesafesindeki benzersiz konumu ve ulaşım kolaylıklarıyla da öne çıkıyor. İki Design Group Murat Kader imzası taşıyan projede, , 1+1’den 4+1’e kadar değişen tip ve büyüklükteki toplam 253 konuttan oluşan seçkin yaşam seçenekleri sunuluyor.



Mesa, Aslan Yapı ve Caba ortaklığında yükselen: **Mesa Cadde**

Gayrimenkul sektörünün güçlü temsilcileri Mesa, Aslan Yapı ve Caba ortaklığında Maltepe'de yükselen Mesa Cadde adalar manzarasının yanı sıra sahil aksına yürüme mesafesindeki benzersiz konumu ve ulaşım kolaylıklarıyla da öne çıkıyor. Mesa Cadde'de, 6-16 kat arası yükseklikteki 4 konut bloğu, ticari ünitelerin bulunduğu baza üzerinde yükseliyor. Mesa Cadde, 1+1'den 4+1'e kadar değişen tip ve büyüklükteki toplam 253 konuttan oluşan seçkin yaşam seçenekleri sunuyor. Mesa Cadde sakinleri mağazalar, kafeler ve restoranlarla donatılmış Alışveriş Caddesi'nde tüm ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Keyifli sohbetlerin durağı açık hava şöminesi, mis gibi nane, kekik kokuları arasında yürüyüş yapıp doğanın güzelliklerini keşfedebilecekleri organik bahçeler, yoga ve pilates için ayrılmış geniş çim alanlar ve özellikle yaz aylarının vazgeçilmez açık hava sineması, aktivite ve etkinlik alanları ile Mesa Cadde, sakinlerine olanakların ötesinde imkanlar sağlıyor.

Mesa Cadde, İstanbul'un eşsiz noktalarından birinde, Maltepe sahil yoluna ise 5

dakikalık yürüme mesafesinde yer alıyor. Bağdat Caddesi'ne 5 dakika, Kadıköy'e ve 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'ne 20'şer dakikada, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'ne 23 dakikada ulaşım sağlayan MESA Cadde'den 3 dakikada E-5 Karayolu'na, 15 dakikada Metrobüs Söğütözü Durağı'na gitmek mümkün oluyor.

Mesa Cadde "Çoklu Konut Mimarisi" kategorisinde büyük ödüle layık görüldü

Mesa Cadde'nin yüksek standartları, en prestijli uluslararası gayrimenkul ödülleri arasında yer alan International Property Awards'un en önemli bölgesel kategorisi olarak kabul edilen European Property Awards (EPA) tarafından da tescil edildi. Mesa Cadde, European Property Awards'da tüm rakiplerini geride bırakarak "Architecture Multiple Residence for Turkey-Çoklu Konut Mimarisi" kategorisinde büyük ödüle layık görüldü. EPA ödüllü Mesa Cadde, Bağdat Caddesi'nde insan ölçeğine saygılı tasarımı ve etkileyici ada-

lar manzarasıyla bölgede hâkim ve dengeli bir yapı olarak öne çıkıyor. İnteraktif ve yaşayan konut alanları, canlı avlusu ve ticari üniteleri ile Cadde'ye kusursuz bir biçimde eklenmeye hazırlanıyor.

Mesa Cadde'nin lansmanı, MESA Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Mert Boysanoğlu, Caba İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Cahit Balyen, Aslan Yapı İcra Kurulu Üyesi ve Projeler Koordinatörü Mesut Arslan ve İki Design Group Kurucu Ortağı Murat Kader'in katılımlarıyla gerçekleştirildi.

MESA'nın 2019 yılında 50'nci kuruluş yıldönümünü kutlayacağını belirten Mert Boysanoğlu: "Mesa olarak bu yıl yani 50'ye 1 kala, birbiri ardına ve güçlü projeleri hayata geçireceğiz. Mesa Cadde de Mesa'nın bu yoğun sürecinin lansmanı yapılan ilk başlangıç projesi oldu" şeklinde konuştu. Boysanoğlu, Mesa Cadde'de dairelerin lansmana özel indirimle 449 bin TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunulduğunu de sözlerine ekledi.

Mesa Cadde'nin yükseldiği araziye, Mert Boysanoğlu ile yaptıkları sadece bir te-





lefon görüşmesi ile çok kısa sürede gerçekleştirildiklerini belirten Cahit Balyen de, "Mesa Cadde'de toprak sahibi olmanın da ayrıcalığını yaşıyoruz ve bu avantajı müşterilerimize sunuyoruz" diyerek, projenin toplam değerini yaklaşık 400 milyon TL olarak açıkladı.

Mesa Cadde'de efektif tasarım ve en iyi mimarı çözümlerin yanı sıra en iyi üretim, en iyi satışın da bulunduğu söyleyen Murat Kader: "Şimdi de en iyilerin bulunduğu bu mükemmel projeyi, müşterilerimize sunuyor" dedi. Kader, Mesa Cadde'nin çağdaş kentleşme anlamında da örnek bir proje olduğunu vurguladı.

Mesa, Aslan Yapı, Caba ortak sinerjisi ile yükseliyor


Mesa Cadde'nin, çok özel bir proje olduğuna dikkat çeken Mesut Arslan: "Hiç şüphesiz Mesa Cadde'nin sunduğu en büyük ayrıcalığın; gayrimenkul sektörünün 3 büyük firması olan Mesa, Aslan Yapı ve Caba'nın deneyimlerinin bu projede birleşmiş oldu. Diğer bir deyişle Mesa, Aslan Yapı ve Caba'nın ortak imzasını taşıyan bu özel proje, güç birliğinden doğan sinerjisini de yansıtmaktadır. Mesa, Aslan Yapı ve Caba'nın bir diğer önemli özelliği ise mimarisi, ince düşünülmüş teknik detayları, iyi tasarlanmış yaşam alanları ile de

Mert Boysanoğlu:
"Mesa olarak bu yıl yani 50'ye 1 kala, birbiri ardına ve güçlü projeleri hayata geçireceğiz. Mesa Cadde'de daireleri lansmana özel indirimle 449 bin TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunuyoruz."

birçok açıdan yakaladığı başarılarıdır. Mesa Cadde tasarımı estetiğin, efektif kullanımın ve çevre dokusuyla uyumun bulunduğu, yaşam ile ticari alanların birbirine katkı sağladığı ve üzerinde bulunduğu Bağdat Caddesi ile etkileşime giren bir mimariye sahip olması ile bölgede fark yaratan bir proje olacaktır. Mesa Cadde'nin bu çok yönlü mimari başarısı, sınırları aştı ve European Pro-

perty Awards'da aldığı ödül ile de taçlandırıldı. Proje mimarımız İki Desing Group'un kurucu ortağı Türkiye'nin en önemli mimarlarından Murat Kader'e de burada bir kez daha teşekkür ediyorum" dedi.

Mesa Cadde Bölgeye Değer Katıyor

Yaşamı, alışverişi, denizi ve doğayı aynı caddede buluşturan ve benzersiz atmosfere sahip bir projeyi hayata geçirdiklerini belirten Mesut Arslan, projenin bölgeye katacağı değer de altını çizdi. Arslan: "Göz alıcı mağazalar, kafeler, restoranlar ile donatılmış açık hava caddesi Mesa Cadde sakinlerinin hayatlarını kolaylaştırırken Maltepeliler için de 7/24 canlı gerçek bir cadde ortamı yaratarak yeni buluşma noktası olacak. Bu renkli açık hava alışveriş caddesinin üzerinde ise; tablo niteliğinde panoramik adalar manzarası ve üstün özellikleri ile mükemmel yaşamın kurulduğu 6 ile 16 kat arası yükseklikteki 4 konut bloğu yer alıyor. Mesa Cadde, 1+1'den 4+1'e kadar uzanan tip ve 76 metrekare ile 229 metrekare arasında değişen farklı büyüklükte zengin daire çeşitliliği ile her ihtiyaca karşılık veriyor" dedi. 



Hacı Halil Mah. Orhangazi Cad. GÜMGÜM İŞHANI
GEBZE/KOCAELİ
TEL : +90 262 641 20 18
FAKS : +90 262 642 71 82
EMAIL: info@ulupinarmermer.com
ulupinarmermer@hotmail.com
WEB : www.ulupinarmermer.com



İnşaat sektöründe gerçekleştirdiği öncü projeleri ile yaklaşık yarım asırdır Başkent Ankara'ya ve Türkiye'ye damgasını vuran BESA Grup, Bodrum'un en büyük projesi olacak The BO Viera'yı 200 milyon dolar yatırım ile hayata geçiriyor. The BO Viera; 330 adet villa ve rezidansı, 7 adet işyeri, 1.2 kilometrelik sahili ve 85 odalı oteli The BO Vue-Curio a Collection by Hilton ile Bodrum'un odak noktası Türkbükü ve Gündoğan'ın arasında yer alan Küçükbük Koyu'nda konumlandırılıyor.

BESA Grup'tan

Bodrum'a 200 milyon dolar yatırımla

The BO Viera



Gayrimenkul ve inşaat yapım, yatırım, geliştirme ve işletme konusundaki tecrübesini Bodrum'a ve Türkiye'nin turizm gelişimine aktaran BESA Grup, The BO Viera projesi ile bulunduğu bölgede proje alanı büyüklüğü ve denize konumu açısından emsalsiz olması ile de bir ilki gerçekleştiriyor. Türkiye ekonomisine ciddi katkı sağlayan şirketlerden biri olan BESA Grup, bugüne kadar binlerce kişiye istihdam sağlarken The BO Viera projesi ile de Bodrum'da yüzlerce kişiye iş imkânı sunmaya hazırlanıyor.

150 dönüm arazi üzerine inşa edilen The BO Viera; 330 adet villa ve rezidansı, 7 adet işyeri, 1.2 kilometrelik sahili ve 85 odalı oteli The BO Vue-Curio a Collection by Hilton ile Bodrum'un odak noktası Türkbükü ve Gündoğan'ın arasında yer

alan Küçükbük Koyu'nda hayata geçiriliyor. Yapılar, mimarinin doğal yapı ile bütünleştiği ve bölgenin endemik yapısına uygun peyzajın ön plana çıktığı, Bodrum günbatımını doğrudan seyreden yegâne koyunda konumlanıyor.

Doğal falezleri ile denize sıfır, 1.2 kilometrelik benzersiz bir sahile sahip olan The BO Viera projesinde yapımı devam eden rezidans ve villaların tamamı deniz manzaralı ve doğaya hâkim konumda yer alıyor. The BO Viera, hayata geçirildiği Küçükbük Koyu'nun tam karşısında yer alan Apostol (Küçük Tavşan) Adası'na karşı dünyanın en güzel gün batımları The BO Viera sakinlerinin yaşamına benzersiz bir dokunuşta bulunuyor.

Satışa çıkacak olan ilk etabın, 2019 yılı sonunda teslim edilmesi planlanıyor. Bu

etapta; 54 adet 5+1 dubleks, 49 adet 3+1 ve 5 adet 2+1 flat rezidans satışa sunuluyor. Mimari projesi Bodrum Belediyesi tarafından onaylanan ve inşaat ruhsatı alınan The BO Viera projesinde yer alan gayrimenkuller, yatırımcısına hemen tapu edinme fırsatı da sunuyor.

Alışveriş ve hizmet noktalarının yanı sıra spa, yüzme havuzları, fitness, restoran ve kafeler, çocuklara özel alan, sahilde beach Club'lar gibi sosyal donatılara sahip The BO Viera'nın güvenlik, temizlik, bahçe bakımı gibi servis hizmetleri BESA Grup'un deneyimli hizmet şirketi tarafından sağlanıyor. The BO Viera, Küçükbük Koyu'na damgasını vuran defne ağaçları, zeytin ağaçları, begonviller ve yaseminlerle bezenmiş Bodrumlu peyzajının yanı sıra Hilton grubunun üst segment oteli

CURIO'yu The BO Vue CURIO a Collection by Hilton markası ve BESA Grup güvencesiyle Türkiye'ye getiriyor.

Salih Bezci: "Bir hayalim vardı ve gerçekleşiyor"

Amiral gemisi inşaat faaliyetleri olan şirketin, gayrimenkul geliştirme, AVM yapımı, enerji, telekomünikasyon ve turizm sektörlerinde de yer aldığını belirten BESA Grup Yönetim Kurulu Başkanı Salih Bezci, son yıllarda enerjilerinin önemli kısmını uzun zamandır tutkuyla bağlı oldukları Bodrum'a ayırdıklarını, tamamen Bodrum kokan ve konforda sınır tanımayan bir kurgu üzerinde çalıştıklarını ilettiler. The BO Viera adı altında Bodrumlu bir yaşam deneyimi oluşturmanın formülünü ürettiklerini dile getiren Salih Bezci, şöyle devam etti: "Projeyi kurgularken hem Bodrumluları hem de bu güzide kasabada yaşamak isteyenleri dinledik. Talepleri çok yönlü tecrübelerimizle birleştirdik ve ortaya Bodrum'un en büyük ve sofistike projesi çıktı. Bugün The BO Viera, mimari projesi onaylanmış ve inşaat ruhsatı alınmış, BESA Grup'a ait eşsiz bir arazi üzerinde, Bodrum'un en büyük projesi sıfatıyla yükseliyor. Bodrum; bünyesinde villa, rezidanslar ve otel bulunan The BO Viera ile gelişmeye devam edecek.

Salih Bezci: "Projeyi kurgularken hem Bodrumluları hem de bu güzide kasabada yaşamak isteyenleri dinledik. Bugün The BO Viera, mimari projesi onaylanmış ve inşaat ruhsatı alınmış, BESA Grup'a ait eşsiz bir arazi üzerinde, Bodrum'un en büyük projesi sıfatıyla yükseliyor."



Salih BEZCİ / BESA Grup Yönetim Kurulu Başkanı


Efe BEZCİ / BESA Grup Yönetim Kurulu Üyesi

Bugün geldiğimiz noktada imza attığım işlerden kendi adıma olduğu kadar ülkem adına da mutluluk duyuyorum. The BO Viera projesi ile bir hayalim gerçekleşiyor. Türkiye'nin olduğu kadar tüm Ege ve Akdeniz havzasının da en değerli bölgelerinden Bodrum'da hem benzersiz bir yaşam deneyimi hem de yatırımcılar için doğru, güvenilir ve zamansız bir yatırım fırsatı yaratıyoruz."

Efe Bezci: "Bodrum artık bir kaçış noktası değil, varış noktası olacak"

Babasının onlarca yıllık tecrübesine rağmen ilk günkü heyecanına hayranlık duyduğunu belirten BESA Grup Yönetim Kurulu Üyesi Efe Bezci ise, "Rol modelim babam sayesinde şimdi her işte ben de en az onun kadar heyecanlıyım. The BO Viera, bir Bodrum tutkunu olarak benim için de çok özel bir proje. The BO Viera projesi, BESA Grup'un insan ve doğa odaklı vizyonu ile Bodrum'un binlerce yıllık tarihine bir saygı duruşunda bulunuyor. Doğası, mitleri, tarihi ve yapısıyla kaliteli yaşamın tarzı, 'Riviera' hayat biçimini

sunan The BO Viera, yeni bir düzlemde Bodrum'a entegre doğal hayatın temsilcisi olacak" dedi.

Efe Bezci, muhteşem mimarisi ve Bodrum'un endemik bitki örtüsü ile çevrelenecek projelerinin, kentin ve çevresinin değerine değer katacağını ifade ederek: "Seçkin bir ortamda Bodrum'un dokusunu yaşatacak nadide bir projeye imza atıyoruz. BESA kalitesi ile kısa sürede projemizi tamamlayacağız. Benzersiz bir 21. yüzyıl deneyimi yaşatacağımız bu projemiz ile adımızı Bodrum'a yazdıracak olmanın onurunu yaşıyoruz. 'BO Community' yaşam konsepti ile yerel sanat ve zanaattan ilham alıp, Bodrum'un yerlileri ve lokal işletmeleri ile iş birliği gerçekleştirerek, Bodrum'un kültürü ve doğası ile uyumlu bir yaşam planlıyoruz. 'BO' yaşam deneyimi, çok farklı dinamiklerin bir araya gelerek deneyimli bir ekibin ellerinde harmanlanması sonucu ortaya çıkan modern ve doğal bir aşk hikayesi olarak gerçek Bodrumlulara ait olacak... Bodrum artık bir kaçış noktası değil, varış noktası olacaktır" diye konuştu. 



ELEKTRİK TAAHHÜT PROJELERİNİZ İÇİN EKONOMİK ÇÖZÜMLER!

Uluslararası kalite standartlarında çözüm odaklı deneyimli
kadromuz ile elektrik taahhüt projelerinize
çözüm üretiyoruz.



platin
elektrik

 **TURKCELL** **NETAS**

Yandex

SİNPAŞGYO

Google

Schneider
 **Electric**

DenizBank

lenovo

ISUZU

adidas

 **platin**
elektrik

İnönü Mah.Kayışdağı Cad.Kandış İş Merkezi
No:128 Kat:1 34755 Ataşehir / İSTANBUL
T: +90 216 577 19 19 F:+90 216 577 20 90
e-mail:info@platinyapi.com www.platinyapi.com

"Elektriğe Bağlantı Noktanız"

Sinpaş'tan İstanbul, Ankara, Bursa ve Denizli'deki projelerine özel kampanya

'Süpermarkalar Türkiye' araştırmasında 4 bin 986 marka arasından iki kez üst üste 'Süper Marka' seçilerek, büyük bir başarıya imza atan Sinpaş, şimdi de süper kampanyasıyla herkesi ev sahibi yapmaya hazırlanıyor. Yenilikçi kimliği ve 44 yıllık deneyimiyle gayrimenkul sektörüne öncülük eden ve tüm projelerinde geçerli olacak kampanya ile cazip aylık sabit taksitlerle ev sahibi olma fırsatı sunuyor.



Ahmet ÇELİK / Sinpaş Yönetim Kurulu Başkan Vekili

44 yıldır gayrimenkul sektörüne özgün projeleri ve kazandırdığı ilklerle yön veren Sinpaş, yeni kampanyasıyla yine adından söz ettiriyor. İstanbul'da Sinpaş Finans Şehir, Queen Bomonti, Aydos Country, Metrolife, Gökorman. Ankara'da Altınoran, Marina Ankara, Ege Vadisi ve Denizli'de Aqua City Denizli projeleri ile oluşturulan kampanya düşük taksitlerle hemen ev sahibi olma fırsatı sunuyor.

Ankara'yı ilklerle tanıştıran projeler: Altınoran ve Marina Ankara

Gayrimenkulün süper markası seçilen Sinpaş, Çankaya Ankara'da hemen yaşamaya başlayacağınız Altınoran'da 3 bin 570 TL taksitle ya da eylül de teslim olacak Marina Ankara'da 3 bin 460 TL taksitle ev sahibi olma fırsatı sunuyor. Altınoran ve Marina Ankara'dan ev sahibi olacaklar, bir konut projesinde ilk kez karşılaşacakları zengin sosyal donatıları ile yaşamlarına

renk katıyor.

Başkent'te Ege rüzgârı: Ege Vadisi

Sinpaş GYO'nun hayalleri süsleyen Ege yaşamını Ankara'ya taşıdığı projesi Ege Vadisi, Ege'ye özgü güzellikleri Ankara'ya taşıyor. Ankara'nın en gözde lokasyonlarından Çankaya'da yükselen Ege Vadisi'nde; Dikmen Vadisi'ne komşu, sıcak ve samimi bir yaşam aylık 4 bin 700 TL'lik taksitlerle Ankaralıları bekliyor.

Sinpaş'ın en yeni projesi: Finans Şehir

Sinpaş Finans Şehir, komşusu olduğu ve yürüme mesafesinde bulunan İstanbul Uluslararası Finans Merkezi'nin adeta kalbi olmaya hazırlanıyor. Sinpaş Finans Şehir'in 4 ile 15 kat arasında değişen yatay mimarisi, tuğla dokuya sahip cepheleri, her dairede bulunan balkonları ile finans merkezinin hemen yanında az katlı, sı-

cak bir şehirli yaşam sunuyor. 1,2 milyar dolarlık bir yatırımla İstanbul'un en gözde bölgesinde küresel finans merkezinin hemen bitişiğinde hem kusursuz bir lüks yaşam hem de cadde yaşamı çok yakında gerçek oluyor. Sinpaş'ın en yeni projesi Finans Şehir'de 5 bin 240 TL'den başlayan taksitlerle ev sahibi olunabiliyor.

İstanbul'un kalbi Bomonti'de mutluluğu uzaklarda aramayın: Bomonti Queen

Türkiye'nin ilk Highlife temalı evleriyle Şişli-Bomonti'de yükselen Queen Central Park; İstanbul'un kültür, sanat, eğlence ve iş dünyasının yeni merkezi olan Bomonti'de konumlanıyor. Şehrin merkezinde lüks ve konforlu bir yaşam alanını şık bir dekorasyonla sunan Queen Central Park'ta aylık 4 bin 950 TL'lik taksitlerle ev sahibi olma fırsatı bulunuyor.



İNCE İNŞAİ İMALAT SİSTEMLERİ (KONUT İNŞAAT SİSTEMLERİ)

- *Duvar
- *Makinalı Kara Sıva
- *Makinalı Alçı Sıva
- *Şap
- *Fileli Kalekim
- *Asma Tavan
- *Saten Alçı+Boya
- *Mantolama

evdekorasyon

DEMİR ÇELİK YAPILAR

- *Endüstriyel Çelik
- Konstrüksiyon Yapılar
- *Çatı Konstrüksiyon
- *Ferforje Uygulamaları



YEŞİL DEMİR ÇELİK İNŞAAT
VE TAŞIMACILIK SAN. TİC. LTD. ŞTİ

OFİS MİMARİ

- *Zemin (Hall, Flotex, PVC, Seramik, Parke)
- *Alçıpan Duvar
- *Mobilya
- *Sepersasyon
- Sistemleri (Alçak ve Yüksek)
- Sepersasyon)

EV MİMARİ

- *Zemin
- *Kartonpiyer
- *Mantolama
- *Duvar
- *Işık Bandı
- *Çatı
- *İç ve Dış Boya

Hemen teslim doğayla iç içe bir yaşam; Aydos Country

Sinpaş GYO'nun Aydos Ormanı'nın yanı başında hayata geçirdiği yeşillikler içindeki Aydos Country, doğayla temas halinde bir hayata fırsat sağlıyor. Ormanın yanında, doğanın içinde yaşamak isteyen aileler çocuklarını tam bir doğa dostu olarak yetiştiriyor. Hemen teslim projede, bu eşsiz yaşama sahip olmak ayda yalnızca 3 bin 800 TL'lik taksitlerle sunuluyor.

Sancaktepe'de ayrıcalıklı yaşam: Metrolife

Geniş teraslı ve bahçeli evleri, sağlık ve sporla iç içe bir yaşam sunan yeşil alanları, 14 bin metrekarelik çarşı alanı ve meydanıyla, Sancaktepe'de ayrıcalıklı bir yaşamın kapılarını açıyor. Bu projede yer almak için aylık 2 bin 300 TL'lik büyük bir fırsat sunuluyor.


Babil'in asma bahçelerinden sonra gökyüzüne uzanan yeşil mimari: Gökorman

Doğanın kadim güzelliğinden ilham alan Sinpaş'ın, Anadolu yakasındaki projesi Gökorman ile çok özel fırsatlar ve ayrıcalıklarla dolu bir ilke imza atıyor. Çekmeköy Ormanı manzaralı Gökorman'ın; ağaçlarla çevrili katları, yeşili gökyüzüyle buluşturan özgün mimarisi, aylık 3 bin 300 TL'lik taksitlerle yeni sakinlerini bekliyor.

Denizli'nin prestijli yaşamı: Aqua City Denizli

Denizli'nin yükselen yıldızı Aqua City, projenin lokasyonu, şehrin gelişme aksına paralel oluşu, projenin hem yaşam hem de yatırım değerini her geçen gün artırıyor. Tropikal bölgelerden gelen bembeyaz kumla oluşturulan sahil yaşamının tadını çıkartırken; Aqua City içerisinde bulunan AquaMall'da H&M, Starbucks ve Köfteci Yusuf gibi Denizli'ye ilk kez gelen mağazalar ile şehrin yeni buluşma merkezine 1790 TL taksitle sahip olunabiliyor.

"Sinpaş, sayısız yeniliğe imza attı"

Sinpaş Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ahmet Çelik, üst üste ikinci kez Süper Marka seçilmekten gurur duyduklarını, ödülün Sinpaş'ın özgün farklı kimliğini ortaya çıkarttığını belirterek şunları söyledi: "44 yıllık deneyimimiz, tecrübemiz, gayrimenkul sektörüne getirdiğimiz yenilikçi anlayış, istikrarlı büyüme ve birbirinden özel yaratıcı projelerimiz bize bu yıl da geçtiğimiz yıl olduğu gibi Türkiye'nin süper markası unvanını getirdi. Biz de Sinpaş olarak gururla süper bir kampanyaya imza atmak istedik. Ev sahibi olmak isteyenler aylık sabit taksitlerle ister banka kredili ister Sinpaş bünyesindeki özel ödeme planlarıyla Sinpaş'tan diledikleri eve sahip olsunlar istiyoruz." 



Ahmet Çelik: "44 yıllık deneyimimiz, tecrübemiz, gayrimenkul sektörüne getirdiğimiz yenilikçi anlayış, istikrarlı büyüme ve birbirinden özel yaratıcı projelerimiz bize bu yıl da geçtiğimiz yıl olduğu gibi Türkiye'nin süper markası unvanını getirdi."

Mutlu Bahçelerde
Huzurlu Bir Yaşam için



SiBA
MÜHENDİSLİK
Peyzaj - İnşaat - Tarım

HİZMETLERİMİZ

- Bitkisel ve yapısal mimari projeler (autocad, sketchup, lumion, 3d)
- Bitkilendirme ve sert zemin uygulamaları
- Otomatik sulama ve drenaj sistemleri
- Sus havuzları ve yapay řelaler
- Ahşap yapı uygulamaları
- Yeşil atı sistemleri
- Bahçe aydınlatmaları

Merkez Mah. Kocamansur Sk. No: 36/6 şişli - İřt
Tel: 0533 542 76 11 - 0850 833 88 56
email: siba@sibamuhendislik.com
www.sibamuhendislik.com
instagram@sibamuhendislik
facebook@sibamuhendislik

Emlak Konut'tan

Başakşehir'e *yeni* belediye *hizmet binası*

Başakşehir bölgesinde bugüne kadar tamamlanan ve devam eden olmak üzere yaklaşık 29 bin bağımsız bölüm inşasını gerçekleştiren Emlak Konut, bölgede projeler geliştirmeye devam ediyor. 57 bin 790 metrekarelik kapalı alana sahip olan Başakşehir Belediye Hizmet Binası, Emlak Konut tarafından hayata geçiriliyor.

Türkiye'nin en büyük gayrimenkul yatırım ortaklığı Emlak Konut, kuruluşundan bugüne kadar, geliştirdiği konut projelerinin yanında eğitim tesisleri, camiler, resmi kurumlar gibi sosyal yaşama yön veren birçok proje geliştirmeye devam ediyor.

Emlak Konut tarafından hayata geçirilecek 57 bin 790 metrekarelik kapalı alana sahip olan Başakşehir Belediye Hizmet Binası, 5 bloktan oluşuyor. Bu blokları birbirine bağlayan omurganın avlulaşması ile de kamusal bir sosyal alan oluşturuluyor.

Yeni hizmet binası, belediye ile ilgili birimlerin, birbirleri ile yakın ilişkide olacak şekilde bu bloklarda hizmet vermesi öngörülerek projelendiriliyor. Proje bünyesinde 470 araçlık kapalı otopark, 400 metrekarelik kreş, erkek ve kadın spor salonları, 1 adet çok amaçlı salon, 4 adet konferans salonu bulunuyor. Belediye fonksiyonlarının yanı sıra Başakşehir Meydanı ile bütünleşik, kent ve insan ölçeğine uygun, çevresi ile beraber yaşayan proje tasarlanması hedefleniyor.

Başakşehir İlçesi ve Kuzey Yakası bölgesi için görüşlerini bildiren Emlak Konut Genel Müdürü Murat Kurum: "Planlı şehircilik anlayışının ilk örneklerinden olan Başakşehir'de 1995 yılından günümüze

kadar çok ciddi yatırımlar yapıldı ve yapılmaya devam ediliyor. Başakşehir ilçemizde Emlak Konut olarak tamamlanan ve devam eden olmak üzere bugüne kadar yaklaşık 29 bin bağımsız bölüm, 328 derslikli 10 okul, 5 kreş, 3 sağlık tesisi ve 4 adet cami inşasına imza attık. Özellikle İstanbul'un yeni yakası olarak nitelendirdiğimiz Kuzey Yakası bölgesi bulunduğu konum itibarıyla, 3. Havalimanı, Halkalı-Havalimanı metro hattı Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Kuzey Marmara Otoyolu, İkitelli Şehir Hastanesi'nin yanı sıra yakın zamanda güzergahı açıklanan Kanal İstanbul gibi mega projelerin merkezinde yer alıyor. Daha önce Kuzey Yakası projemizle beraber bu bölgede 360 bin metrekare-

XLERATOR®

EL KURUTMA MAKİNESİ

www.exceldryer.com.tr



DÜNYANIN EN İYİSİ ARTIK TÜRKİYE'DE!

- %95 DAHA TASARRUFLU, EL KURUTMADA EN ÇEVRECİ, EN HIZLI, EN HİJYENİK ÇÖZÜM
- XLERATOR®ECO 500W, SEÇENEĞİYLE "DÜNYANIN EN AZ ENERJİ HARCAYAN EL KURUTMA MAKİNESİ"
- YAŞAM DEĞERLENDİRMESİ TEST SONUCUNA GÖRE %70 DAHA AZ KARBON SALINIMI
- 5 YIL BİRE BİR DEĞİŞİM GARANTİSİ



100% Amerikada
Üretim Sertifikası

Green Spec Listesine Giren
İlk El Kurutma Makinesi

Enerji ve Çevre
Tasarımında Liderlik



+90 212 425 20 95

lik bir şehir parkı, 37 bin metrekarelik kent meydanı, otel, ofis gibi hem iş hem sosyal yaşama yönelik faaliyetler hayata geçireceğimizi açıklamıştık. Yakın zamanda kent meydanımızı ve meydanda bulunan 5 bin kişilik camimizi hizmet verecek hale getireceğiz. Şimdi de Kuzey Yakası bölgesinde yer alan Kent meydanında yeni belediye hizmet binasının inşaatı için Başakşehir Belediyesi ile protokol imzaladık. Kuzey Yakası bölgesi yeni belediye hizmet binası ile inşası devam eden projeler tamamlandığında entegre ulaşım ağları, kent meydanı, ticari üniteleri, şehir parkı ve daha birçok sosyal donatısıyla, toplumun her kesimine hitap edecek gece gündüz yaşayan bir cazibe merkezi olma potansiyeli taşıyor” diye konuştu.

İstanbul'un en büyük meydanı, Başakşehir kent meydanı

Başakşehir Belediye Başkanı Yasin Kartoğlu, 9 yıl önce kurulan belediyenin


nitelikli hizmet binası olmamasına rağmen önce çocuklara ve gençlere okul, kütüphane, bilgi evi, spor parkları ve gençlik merkezi inşa ettiklerini belirterek: “400-500 bin nüfusa hizmet verecek güzel bir bina yapmanın zamanı geldi. Türkiye'nin ilk planlı kent meydanı olacak olan projede ilçemizin tüm kamu kurumlarının yer alacağı Başakşehir Kent Meydanına yüksek katlı olmayan güzel bir bina inşa ediyoruz. Bu projeyi gerçekleştirecek olan Emlak Konut'a da katkılarından dolayı çok teşekkür ediyoruz” dedi.

Artık, ülkeler değil, şehirler yarışıyor

Artık, ülkeler değil, şehirler yarışıyor diyerek sözlerine devam eden Kartoğlu: “Dünyada şehirler sokaklarıyla, caddeleriyle ve meydanlarıyla konuşuyor ve konuşuluyor. 37 bin metrekarelik alanda inşa etmekte olduğumuz ve altında metro istasyonu ile otoparkın da yer alacağı Başak-



Murat KURUM
Emlak Konut Genel Müdürü

şehir Kent Meydanı Projemiz, yanı başındaki 360 bin metrekarelik Botanik Park ile birlikte İstanbul'un en büyük ve en güzel meydanlarından biri olacak” dedi. 



Murat Kurum: “Kuzey Yakası bölgesinde yer alan Kent meydanında yeni belediye hizmet binasının inşaatı için Başakşehir Belediyesi ile protokol imzaladık. Kuzey Yakası bölgesi yeni belediye hizmet binası ile inşası devam eden projeler tamamlandığında entegre ulaşım ağları, kent meydanı, ticari üniteleri, şehir parkı ve daha birçok sosyal donatısıyla, toplumun her kesimine hitap edecek gece gündüz yaşayan bir cazibe merkezi olma potansiyeli taşıyor.”

DOĞALTAŞ'IN USTASI **HUROK MARBLE** **SILVER COLLECTION'U SUNAR**



Türkiye'nin ilk “Bina Tamamlama Sigortası” Tepe Aura'da

Tepe Aura projesiyle gayrimenkul sektörünün ilk “Bina Tamamlama Sigortası”na imza atan Tepe İnşaat bu uygulamayı kentsel dönüşüm projelerine taşımaya hazırlanıyor.

Özkaynak sıralamasında Türkiye'nin en büyük 50. şirketi olan Tepe İnşaat, 2013 yılında yasalaşan ancak bugüne dek uygulanmayan ‘Bina Tamamlama Sigortası’nı hayata geçiren sektördeki ilk inşaat şirketi oldu.

“Bina tamamlama sigortasını kentsel dönüşüme kazandıracağız”

Türkiye'nin ilk bina tamamlama sigortasını Tepe Aura projesinde yaptırdıklarını söyleyen Tepe İnşaat Genel Müdürü Kemal Atila Oğuz konu ile ilgili: “2013 yılında yasalaşan bina tamamlama sigortasının daha önce yapılmış bir uygulama örneği olmamıştı. 98 konutluk projemiz Tepe Aura'da uygulayarak sektöre öncülük edi-

yoruz. Yakın dönemde İstanbul içerisinde hayata geçirmeyi hedeflediğimiz iki büyük kentsel dönüşüm projesi var. Bu projelerde müşterilerimizin yanı sıra maliklerimize de bina tamamlama sigortasını sunmak arzusundayız. Kentsel dönüşüm ülke tarihinde maalesef istenilen düzeyde uygulanabilmiş değil, birçok sorun yaşandı ve süreç çok ağır ilerliyor. Kentsel dönüşüm projelerinde bina tamamlama sigortasının hayata geçmesiyle hak sahipleri güvence altına alınacak ve bu sigortayı sunan firmalarla gönül rahatlığıyla sözleşme yapabilecekler. Böylelikle kentsel dönüşümün önündeki önemli engellerden biri daha kaldırılmış olacak. Tepe İnşaat olarak özkaynak sıralamasında ülkemizin ilk 50 şir-





BATHEUS

Mükemmel duş deneyimi

KALİTELİ İŞÇİLİK

Estetik ve teknolojik alt yapımız ile geliştirilen ürünler hayatınıza konfor ve ferah katıyor.

QUALITY WORK

The products developed with our aesthetic and technological infrastructure add comfort and freshness to your life.

Excellent shower experience

ESTETİK TASARIM

Geliştirme faaliyetlerimizi ön planda tutarak, insan ve çevre dostu ürünler meydana getiriyoruz.

AESTHETIC DESIGN

We keep our development activities in the forefront and environment friendly products to the market.

DAYANIKLI ÜRÜN

Sizlere sürekli kullanacağınız, değişim gereği duyulmayacak şekilde ürünler sunuyoruz.

DURABLE PRODUCTS

We offer products that you will use constantly and will not be heard for change.

Отличный душ

HİJYENİK ÇÖZÜMLER

Banyolarınızın hijyenik ve düzenli olması için Batheus sizlere en etkili çözümleri sunmaktadır.

HYGIENIC SOLUTIONS

BATHEUS offers the most effective solutions for your hygiene and well-being.

قزات دم مامحت سالا ةبرجت



keti içerisinde yer alıyoruz. Dolayısıyla piyasa koşullarından etkilenmeden projelerimizi zamanında tamamlamak için yeterince öz kaynağa sahibiz ancak bina tamamlama sigortasının sektöre duyulan güveni tahsis etmesi ve daha da önemlisi ülkemizin en büyük sorunu olan kentsel dönüşümün önünün açılması bakımından son derece önemli buluyoruz. Sözlerini sürdüren Oğuz: “İstanbul’da Beşiktaş’ta iki yeni proje hazırlığındayız. Bu projeler için de toplamda 450 milyon dolar yatırım tutarı öngörümüz bulunuyor. Bina Tamamlama Sigortası’nı burada gerçekleştireceğimiz projelerimizde de uygulayarak sektörde yine bir ilke imza atmak istiyoruz” dedi.

Tepe İnşaat sigorta için gereken tüm kriterlere sahip

Türkiye’nin ilk Bina Tamamlama Sigortası ile ilgili görüşlerini bildiren Rosenberg&Parker of Turkey CEO’su Meltem Gezen: “Bina Tamamlama Sigortası ile ilgili düzenleme Kasım 2013’te çıkan 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanunu ile yürürlüğe girdi. Ancak sigortanın gelişimi için bazı koşulların oluşması gerekti ve reasürans şirketlerinin arasındaki anlaşmalarla ürün 2016 yılının Temmuz döneminde uygulanabilecek hale geldi. İlk uygulama örneği için güçlü finansal altyapıya sahip, operasyonel tecrübesi de projenin uygunluğu kadar önemli kriterlerin bir araya gelmesi gerekiyordu. Bu arayışımız geçtiğimiz yıl Tepe İnşaat’ın Çekmeköy-Ömerli’deki projesi Tepe Aura ile son buldu. Projenin nitelikleri kadar Tepe İnşaat’ın da gereken kriterlere sahip olması neticesinde Türkiye’nin ilk Bina Tamamlama Sigortası’na birlikte imza attık” dedi.

Tepe Aura’da tüm evler 160 yıllık meşe ağacına göre konumlandı

Şehrin kalabalığının, gürültüsünün, stresinin uğramadığı Tepe Aura, 3. Köprü bağlantısının hemen yanındaki konumu ile şehre ulaşımının da bir o kadar yakın bir noktada yer alıyor. Toplamda 98 konutun yer aldığı Tepe Aura, yüksek tavan yapısı ile villa konforu ve ferahlığını daireye taşıyor. Merkezindeki 160 yıllık dev meşe ağacının büyük bir hassasiyet ile korunduğu Tepe Aura’da tüm evler bu ağaca göre, onun etrafında onun enerjisinden ve dinginliğinden faydalanmak üzere konumlandırdı. Projedeki tüm evler 3’er kat olarak meşe ağacını geçmeyecek ve birbirinin manzarasını kesmeyecek şekilde özenle tasarlanıyor.

16 bin metrekarelik arsa üzerinde inşa edilen ve 3’er katlı 16 bloktan oluşan Tepe Aura’da alanları; 106 metrekare ile 199 metrekare arasında değişiklik gösteren 1+1, 2+1 ve 3+1 daire tiplerinde bahçeli, teraslı ve dubleks plan seçenekleri bulunuyor. Müşterilerine 3 farklı dekorasyon seçeneği de sunan Tepe Aura’da daireler akıllı ev ve güvenlik sistemleri gibi teknolojik özelliklerle donatılıyor. Her aşamasında dünya standartlarında çevre duyarlılığının ele alındığı Leed Gold adayı olan Tepe Aura’da ayrıca yüzme havuzu ve sosyal tesislerle birlikte farklı alanlarda çocuklar için oyun üniteleri de yer alıyor.


Simge birçok yapının arkasında Tepe İnşaat var

Beykoz Konakları, Narcity, Narlife, Park Mozaik ve Tepe Prime gibi gayrimenkul sektöründe öncü olmuş projelerin yatırımcısı ve geliştiricisi, diğer yandan taahhüt kısmında Kanyon, İş Bankası Genel Müdürlük Binası, Ankara Esenboğa Havalimanı İç ve Dış Hatlar Terminal Binası ve



Kemal Atilla OĞUZ / Tepe İnşaat Genel Müdürü

İstanbul Atatürk Havalimanı Yeni Dış Hatlar Terminali ve Katlı Otoparkı gibi birçok önemli simge yapı ve projede Tepe İnşaat imzası bulunuyor.

Tepe İnşaat, son yıllardaki yükselen grafiği neticesinde uluslararası inşaat sektörü dergisi ENR’ın (Engineering News Record) hazırlamış olduğu inşaat sektörünün en önemli araştırmalarından biri olan ENR 2017’de dünya genelinde 166. sırada yer alma başarısı gösterdi. Ayrıca Fortune 500 Türkiye sıralamasında 145. sırada yer alan Tepe İnşaat, öz kaynaklara göre sıralandığında Türkiye’nin 50. en büyük şirketi konumunda bulunuyor. 

Kemal Atilla Oğuz: “2013 yılında yasalaşan bina tamamlama sigortasının daha önce yapılmış bir uygulama örneği olmamıştı. 98 konutluk projemiz Tepe Aura’da uygulayarak sektöre öncülük ediyoruz. Yakın dönemde İstanbul içerisinde hayata geçirmeyi hedeflediğimiz iki büyük kentsel dönüşüm projesi var. Bu projelerde müşterilerimizin yanı sıra maliklerimize de bina tamamlama sigortasını sunmak arzusundayız.”



Mutfağınız da Yeni Bir Sayfa Açın...



EKMEKÇİLER
OTEL EKİPMANLARI A.Ş.

SHOWROOM

Akçay Caddesi 284/1 Gaziemir - İZMİR
Tel : +90 232 281 20 00 (PBX)
Faks : +90 232 252 08 55
info@ekmekciler.gen.tr

FABRİKA

Adres : Fatih Mah. 1181 Sk. No:1
Sarıç - Gaziemir - İZMİR
Telefon : +90 232 254 29 17 (PBX)
Faks : +90 232 281 33 11



EKMEKÇİLER
GRUP

ekmekciler.gen.tr



Güçlü İnşaat'ın

Türkiye'deki ilk projesi

Loza Evleri

Bugüne kadar Türkiye, Kazakistan, Çek Cumhuriyeti, Irak, ABD, Libya ve Gana başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde hayata geçirdiği projeler ile adından söz ettiren Güçlü İnşaat, Merter- Bağcılar bölgesinin ilk markalı konut projesi olan Loza Evleri'ni 150 milyon TL yatırımla hayata geçiriyor.

Kurulduğu günden bu yana Türkiye, Kazakistan, Çek Cumhuriyeti, Irak, ABD, Libya, Gana gibi dünyanın çeşitli ülkelerinde 100'ün üzerinde projeyi hayata geçiren Güçlü İnşaat, Türkiye'deki ilk markalı konut projesi Loza Evleri'nin yüzde 80'ini tamamladı. Merter-Bağcılar lokasyonunda yükselen ve bölgenin ilk markalı konut projesi olma özelliği taşıyan Loza Evleri, 150 milyon TL ya-

tırımla hayata geçiriliyor. 35 bin metrekare inşaat alanı üzerinde yükselen ve 4 bin 500 metrekare yeşil alana sahip proje, şehrin kalbinde güvenli, doğayla iç içe bir yaşam sunuyor.

Şehrin kalbinde bir lokasyon

Merter ve Bağcılar'ın kesiştiği stratejik bir lokasyonda yükselen Loza Evleri, şehrin kalbindeki konumuyla ön pla-



Gücünü yaptığı her işte ki titizliğinden ve memnun müşteri portföyünden alan, her işin değil en iyi şekilde yapabileceği tüm projelerin altına imzasını atabilen, 10 yıllık sektör deneyimi ile profesyonelce süreç yönetimlerine hakim, işindeki tüm süreçleri bilimsel ve teknik datalar ışığında yürüten, global olarak da başarılı ve düzgün bir imaja sahip yetenekli ekiplerin çalıştığı ve profesyonellerin kurduğu bir firma olarak daima ileriye hedefliyoruz.



Arenist Yapı San. ve Tic. A.Ş.
Mai Residence Yalı Mh. Topselvi Cd. No:100 B
Pk 34873 Kartal / İSTANBUL
Merkez Tel: 0 (216) 504 34 84
www.arenist.com.tr


na çıkıyor. D-100 ve TEM çevre yoluna 4 kilometre, E-5'e 8 dakikalık uzaklıkta olan Loza Evleri, tramvaya 1 dakika, metroya 4 dakika, hastaneye ise 5 dakikalık yürüme mesafesinde bulunuyor. Emniyet Müdürlüğü, Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kampüsü, Bağcılar Meydan, çarşı ve AVM gibi önemli lokasyonlara dakikalar uzaklığında yer alıyor.

Aile konseptli daireler

Proje hakkında bilgiler veren Güçlü Group Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Çelik: "Loza Evleri, Türkiye'de hayata geçirdiğimiz ilk markalı konut projemiz olarak Güçlü İnşaat'a markalı konut projesi konusunda bir referans noktası olacak. Deneyimlerimizi ve tecrübeli ekibimizin bütün enerjisini bu projemize odakladık. Geniş ve aile odaklı bir proje geliştirdik. Projemiz, 113 metrekare 2+1 dairelerden başlıyor, 300 metrekare 3+1 özel tip dairelere kadar çıkıyor. Yatırımcısına yüksek

kâr vadeden projemizde daire fiyatları 500 bin TL - 1 milyon 500 bin TL arasında değişiyor. Projeyi satışa sunduğumuz ilk etapta, yaklaşık bir yıl önce, metrekaresini 3 bin 800 TL'den satıyorken şu an 5 bin 500 TL'den satışını yapıyoruz" dedi.

Şehrin kalbinde yeşille iç içe bir yaşam

Yeşile önem veren ve bu nedenle 4 bin 500 metrekare yeşil alanı daire sahiplerine sunan Loza Evleri; sosyal yaşam alanları, ayrıcalık sağlayan imkanları, proje içerisindeki 6 mağazası ve prestijli konumuyla yatırımcısının tüm ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde tasarlanıyor. Sosyal tesis, kapalı yüzme havuzu, sauna, buhar banyosu, mescit, toplantı salonu, yürüyüş parkuru, tenis ve basket sahası bulunan proje, modern mimarisi, doğayla dost sosyal olanakları ve yenilikçi yapı özellikleriyle İstanbul Avrupa Yakası'nın yıldız projeleri arasındaki yerini almaya hazırlanıyor. 



Hüseyin ÇELİK / Güçlü Group Yönetim Kurulu Başkanı



HÜSEYİN ÇELİK:
"LOZA EVLERİ,
TÜRKİYE'DE HA-
YATA GEÇİRDİĞİ-
MİZ İLK MARKALI
KONUT PROJEMİZ
OLARAK GÜÇLÜ
İNŞAAT'A MARKA-
LI KONUT PROJESİ
KONUSUNDA BİR
REFERANS NOKTASI
OLACAK. DENEYİM-
LERİMİZİ VE TEC-
RÜBELİ EKİBİMİZİN
BÜTÜN ENERJİSİ-
Nİ BU PROJEMİZE
ODAKLADIK."



Engelli Koltuk Asansörü

Her yaşın güzelliği vardır. Anılarınız ve hayatınızın her anını huzurla yaşadığınız evleriniz, bahçeleriniz yaşıncının getirdiği sorunlar karşısında size engel olmasın. Evinizi değiştirmek yerine merdivenlerinize düz tip ya da dönüşlü koltuk asansörlerini Dünya devi ThyssenKrup Marka Flow 2A ve Levant Indoor-Outdoor modellerini uyguluyoruz. Evinizde yaptığımız ücretsiz keşif sonrası sizi ürün hakkında bilgilendiriyor, katalog ve örnek uygulama görsellerini sizinle paylaşıyoruz, uzman makine mühendislerimizle evinizde ölçüleri alıyor ThyssenKrup Koltuk Asansörü üretim yeri Hollanda'ya iletiyoruz, 4 haftalık imalat ve gümrükleme süresinden sonra montajınızı bir günde gerçekleştiriyor ve hiçbir yapısal değişiklik ya da inşaat işi olmadan temiz bir şekilde size teslim ediyoruz. Yaşlı Asansörü sınıfına giren Merdiven Koltuk Asansörleri İç mekanlarda dönüşlü olarak ve iç-dış mekanlarda düz tip olarak uygulanabilmektedir. Düz tip merdiven koltuk asansörleri stoklarda yer alıp hemen teslim edilmektedir.

Gayrimenkul

yatırımının yeni trendi
öğrenci evi kampüsleri



Gayrimenkul sektöründe yeni bir yatırım imkânı olan öğrenci evi kampüsleri hem yatırımcıların hem de öğrencilerin gözdesi haline geldi. Dünya çapında öğrenci evlerine yönelik ilgi artarak devam ederken, Türkiye’de bu sektöre Erkanlı Holding UNIVA markasıyla girdi. Firma son projesini 2019 yılında 150 milyon TL’lik yatırımla Sakarya’da hayata geçirmeye hazırlanıyor.





Dkp-Siyah Kaynaklı
Havalandırma Kanalı Testi



Galvaniz Havalandırma
Kanalı Testi

**Türkiye'nin İlk ve Tek Yangına Dayanıklı Sertifikasına Sahip
Galvaniz ve Dkp-Siyah Kaynaklı
Havalandırma Kanalları tarafımızdan üretilmektedir.**

- Mutfak Egzost Kanalları ● Duman Tahliye Kanalları ● Makina Egzost Hatları
- Otopark Egzost Hatları ● %100 Sızdırmazlık ● Montaj Kolaylığı ● Hızlı Montaj
- Kendinden Flanşlı Olduğundan Kanal Montajında Delik Problemi Oluşmaz
- Isıya Dayanıklı Boya İle Boyandığından Yüksek Sıcaklığa Dayanır
- DW 144 ve Smacna Standartlarında Üretim
- Tüm Fittings ve Şekilli Parçalar CNC Tezgahlarda İmal Edilmektedir

STANDART : TS EN1366-1:2014
SERTİFİKA SINIFI: E60
1000 °C - 120 dk'da test edilmiştir.



www.bgmuhendislik.com



Klima Havalandırma A.Ş. Bir BG Mühendislik Ltd. Şti. kuruluşudur.



Rıza ERKANLI / Erkanlı Grup Yönetim Kurulu Başkanı

Günümüzde öğrenci sayısında yaşanan artış gayrimenkul sektöründe yeni bir yatırım imkanını beraberinde getirdi. Öğrencilerin konaklama ve sosyal imkanlar konularında ortaya çıkan tüm ihtiyaçlarını tek bir çatı altında toplayan öğrenci evi kampüsleri, son dönemde tüm dünyada yatırımcıların gözdesi haline geldi. Öğrencilere kaliteli ve tüm ihtiyaçlarının karşılanacağı bir yaşam sunarken yatırımcıyı da kazançlı bir fırsatla buluşturan öğrenci evi kampüslerine 2016 yılında tüm dünyada 16,4 milyar dolar yatırım gerçekleştirildi. Yatırım tutarına göre konut ve A sınıfı ofis projeleriyle kıyaslandığında ortalama yüzde 20 oranında daha fazla kira getirisi sağlayan öğrenci evi kampüslerine yapılan yıllık yatırım; 2016 yılında Fransa'da yüzde 245, Almanya'da ise yüzde 380 oranında artış gösterdi. 2010 yılından bu yana Avrupa'da yapılan 22 milyar avroluk öğrenci evi yatırımlarının yüzde 80'i ise İngiltere pazarına yapıldı.

Erkanlı Grup ve Asset Campus iş birliğinin ürünü: Univa

2016 yılında dünya çapında gerçekleştirilen öğrenci evi kampüsü yatırımlarının yüzde 60'ını oluşturan ABD bu alanda başı çekerken, ülkenin en büyük öğrenci evi işletme ve yatırım firması Asset Campus ile iş birliğine giden Erkanlı Grup, Univa markasını oluşturarak Türkiye'yi bu yeni konseptle tanıştırdı. Öğrencilerin yaşam kalitelerini artırmayı amaçlayan ve yatırımcıya maksimum kazanç sağlayan Univa Öğrenci Evi


Kampüsleri'nin ilki Univa Sakarya'da öğrenci konaklama ihtiyacına yönelik yeni ve modern yaşam alanları sunuyor. Türkiye'nin ilk kampüs şeklinde dizayn edilmiş öğrenci evi projesi olan Univa, konaklama ve eğitimin dışında öğrencilerin sosyal ihtiyaçlarına yönelik çözümleri karşılayacak, eğitimlerine destek sağlayacak etüd alanları ve hizmetlerle donatılmış şekilde dizayn ediliyor. Yatırımcıya da maksimum kazanç sağlayacak olan Univa, 8 yıllık yatırım geri dönüş süresiyle dikkat çekerken, aynı zamanda 5 yıllık da kira garantisini yatırımcıyla buluşturuyor."

Öğrencilerin konaklama ve sosyal ihtiyaçlarına cevap veriyor

Öğrenci evi yatırımlarının başta Avrupa ve Amerika olmak üzere çok hızlı bir gelişme sürecinde olduğunu ifade eden Erkanlı Grup Yönetim Kurulu Başkanı Rıza Erkanlı: "Bu kapsamda yapılan uluslararası raporlarda, 2018 ve sonrasında, öğrenci evi yatırımı otel, konut, arsa, ofis, AVM gibi diğer gayrimenkul yatırımlarının önünde bir numaralı yatırım imkânı olarak görülüyor" dedi. Mevcut yurtların Türkiye'de bulunan 7 milyonu aşkın üniversite öğrencisi için yeterli olmadığını söyleyen Erkanlı: "Biz de Erkanlı Grup olarak şirketimizin gayrimenkul yatırımındaki tüm konsantrasyonunu tamamen bu alana yöneltmeye karar verdik. Öğrenci evi projelerinin hem yatırım hem de işletmesinde Türkiye'nin zincir markası olma yolundaki hedefimiz doğrultusunda çalışmalarımıza devam

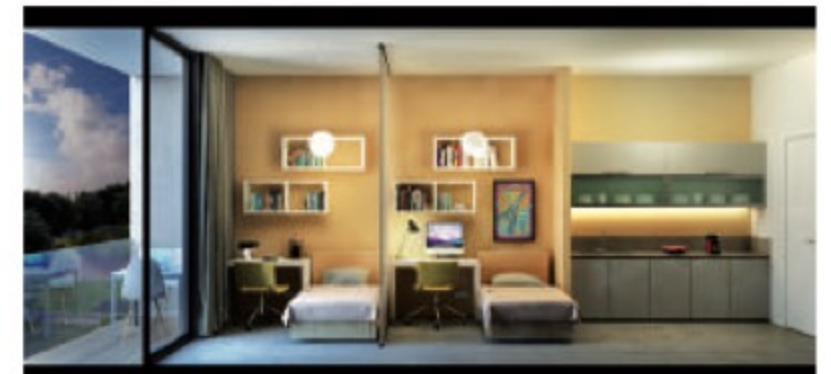
edeceğiz" ifadelerini kullandı.

Türkiye'de 10 bin öğrenciye ev sahipliği yapacak

2019 yılında 150 milyon TL'lik yatırımla ilk olarak Sakarya'da hayata geçecek olan En iyi Mimari Tasarım Ödüllü Univa'nın 2 bin 400 adet yatak kapasitesine sahip olacağını kaydeden Erkanlı: "Bu projemizi İstanbul ve diğer büyük şehirlerde öğrenci evi kampüslerimiz takip edecek. Öğrenci kapasitemizi önümüzdeki 5 yılda 10 bin öğrenciye ulaştırmak için altyapı çalışmalarımız devam ediyor" dedi. 



Rıza Erkanlı: "Sakarya projemizi İstanbul ve diğer büyük şehirlerde öğrenci evi kampüslerimiz takip edecek. Yatırımcıya da maksimum kazanç sağlayacak olan Univa, 8 yıllık yatırım geri dönüş süresiyle dikkat çekerken, aynı zamanda 5 yıllık da kira garantisini yatırımcıyla buluşturuyor."



SOĞUTUCULAR VE ISI POMPALARI

HYDROCIAT

Hydrociat yüksek verimli sudan suya ısı pompaları ve su soğutucuları

Kurulumu ve devreye alımı kolay yeni nesil Hydrociat serisi geniş çerçevedeki ısıtma ve soğutma taleplerini karşılamak üzere tasarlanmış ve yüksek enerji verimi sunmaktadır.



HYDROCIAT'I SEÇMEK İÇİN 4 NEDEN



YÜKSEK ENERJİ VERİMİ



TAK-ÇALIŞTIR KOMPAKT SİSTEM



ESNEKLİK



GELİŞMİŞ SİSTEM KONTROLÜ

Form Grup: “Mitsubishi Heavy VRF Klima Sistemleri’nin Türkiye’deki tek temsilcisiyiz”

1965 yılında Bedi Korun tarafından kurulan Form Grup, bugün 6 farklı ildeki ofisleriyle sektördeki çalışmalarına hızla devam ediyor. Şu anda Mitsubishi Heavy’nin VRF klima satışlarını yaptığı Form VRF Klima Sistemleri Ticaret A.Ş., merkezi klima sistemleri satışını gerçekleştirdiği Form Endüstri Ürünleri, İzmir Pancar Organize Sanayi Bölgesi’ne taşıdığı ve imalat ayağını oluşturan Form Endüstri Tesisleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. olmak üzere 3 ana firmasıyla faaliyetlerine devam eden Form Grup İcra Kurulu Başkanı Tunç Korun ile firmanın gelişimini, şirketleri ve çalışma alanlarını, iklimlendirme sektörünü konuştuk.

Form Grup’un başarı öyküsünü biraz sizden dinleyebilir miyiz?

Form Şirketler Grubu 1965 yılında kuruluyor. Babam Bedi Korun, Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nden mezun olduktan sonra Türkiye’de çeşitli işlerde çalışıyor. Çalıştığı yerlerden biri olan Emekli Sandığı; burada yaklaşık 2 sene çalıştığı süreçte, Türkiye’de inşa edilen ilk klima sistemli otel ve iş merkezi projelerinin mekanik tesisat ve klima işlerinde kontrolörlük görevi yapma imkânı buluyor. Dolayısıyla Türkiye’deki klima tesisat işlerinin başından beri içinde oluyor. Daha sonra kısa bir süre Almanya’da çalışıp, arkasından Amerika’da 2 yıl kadar hem New York Üniversitesi’nde master yapıp hem de proje firmalarında çalışarak klima konusunda oldukça deneyimli bir şekilde, 1965 yılında Türkiye’ye gelip Form Kollektif şirketini kuruyor.

Ağabeyi Yaşar Korun ile birlikte iki kişilik ofisle Ankara Kızılay’da proje çizerek çalışmaya başlıyorlar ve 6 ay sonra da imalat ihtiyaçları için bir atölye kiralyor-

lar. Kısa zamanda mekanik taahhüt işlerine giriyorlar. Tabi o dönemde çok kısıtlı iş imkanları var ama aynı zamanda klima ve tesisat konusunda da taahhüt yapan firma sayısı da çok az. Mekanik taahhüt projeleri, ekipman ihtiyaçlarını doğuruyor ve imalat yapmaya başlıyorlar. İmalat yapmak, Türkiye’nin kısıtlı olan koşullarında ithalatı doğuruyor. Bunun sonrasında da 2-3 yıl gibi kısa bir sürede proje kısmından tamamen çıkarak, mekanik taahhüt, imalat ve ithalat yapan bir firma şekline dönüşüyoruz. 70’lerin başında Ankara’da 2 bin metrekare bir fabrika kuruyoruz daha sonra, 4 bin-6 bin metrekareye kadar çıkıyor. 2000’li yıllara kadar mekanik taahhüt ağırlıklı firma oluyoruz. 2000’lerden sonra şekil değiştirerek, mekanik taahhüt kısmını tamamen bırakıp, tamamen satış ağırlıklı bir firmaya dönüşüyoruz.

1977 yılında şirketin merkezi İstanbul’a taşınıyor ve bugün İstanbul dışında 5 farklı ilde kendi ofislerimiz bulunuyor. Ankara, İzmir, Antalya, Adana ve Bursa’da fiziksel olarak ayrı olan hem VRF satışı hem de merkezi klima satışı konusunda 2 ayrı

ofis ve ekibimiz bulunuyor. Şu anda Mitsubishi Heavy’nin VRF klima satışlarını yaptığımız Form VRF Klima Sistemleri Ticaret A.Ş., Merkezi klima sistemleri satışını gerçekleştirdiğimiz Form Endüstri Ürünleri firmamız ve İzmir Pancar Organize Sanayi Bölgesine taşıdığımız imalat ayağımızı oluşturan Form Endüstri Tesisleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. olmak üzere 3 ana firmamızla faaliyetlerimize devam ediyoruz. Ayrıca bu firmalara tüm lojistik, muhasebe, finans, pazarlama, IT ve İK desteklerini veren Form Yönetim Destek A.Ş. firmamız mevcut.

Neden mekanik taahhüt kısmını bıraktınız?

Çok basit bir nedeni var. Hem taahhüt hem de satış yapmaya çalışınca, satış yaptığımız müşterilerin yarısı mekanik taahhüt firmaları oluyor bu durum rekabeti beraberinde getiriyor. İşin sonucunda da mekanik taahhüt firmaları cihaz almayız konumuna dönüyor. Bizde bu durumu ortadan kaldırmak için bir alanı seçmek zorunda kaldık ve satış tarafını seçtik.

“En büyük sorun Mitsubishi Electric ile Mitsubishi Heavy ayrımı yapılamıyor”

Türkiye'deki Mitsubishi Heavy ile Mitsubishi Electric ayrımını bilen ya da anlayabilen çok az insan var. Mitsubishi firmalarının birbirinden farkı konusunun aslında çok enteresan bir hikayesi var;

Mitsubishi'nin kuruluşu 1870'lere dayanıyor, kurucusu Yatora Iwasaki. Başlangıçları tersane ve gemi yapımı. Firma 1873'te “Mitsubishi Shokai” ismini alıyor. Mitsubishi kelimesi 3 pırlanta demek, firmanın logosundaki şekli ifade ediyor. Firma çok hızlı bir şekilde büyüyerek 1920'lere gelindiğinde Japonya'nın en büyük, tersane, gemi, uçak, kimya, ticaret, çelik, gayrimenkul firması haline geliyor ve Japonya'nın büyümesinde çok büyük bir rol alıyor. Bu süreçte birçok farklı Mitsubishi firmaları oluşturuluyor ve bunlardan biri olan Mitsubishi Electric ana gruptan 1921 yılında ayrılıp bağımsız oluyor. İkinci Dünya Savaşı'nda Mitsubishi grubu Japonya'nın birçok savaş gemi ve uçağını yaparak savaşa ciddi katkıda bulunuyor. Japonya savaşı kaybettikten sonra Amerikalıların da zorlaması ile çıkartılan bir kanun ile Japonya'daki büyük bazı kuruluşlar ve Mitsubishi grubundaki firmalar birbirinden ayrıştırılarak daha küçük bağımsız firmalar haline gelmeye zorlanıyor. Bunun sonucunda Mitsubishi kelimesi ile başlayan, birbirinden tamamen bağımsız birçok firma ortaya çıkıyor. Bu firmaların hepsi kendi başlarına büyüyerek dev firmalar haline geliyorlar ama isim benzerliklerine rağmen, sahiplikleri, ar-ge'leri, faaliyetleri tamamen bağımsız.

Bugün bütün bu bağımsız firmalar 3 grupta tanımlanabilir:

1- 3 Büyük: Mitsubishi Bankası (Bank of Tokyo) (50 milyar dolar), Mitsubishi Corporation (49 milyar dolar) ve Mitsubishi Heavy Industries (40 milyar dolar)

2- İkinci Büyükler: Yaklaşık 10 kadar bağımsız Mitsubishi firması, içlerinde Mitsubishi Electric (38 milyar dolar), Kimya, Materyal, Cam, Emlak, Sigorta ve benzeri firmalar var

3- Diğerleri: 20'ye yakın yine Mitsubishi ismi ile başlayan firma, Motor, Kamyon, Plastik, Kağıt, Lojistik, Çelik, İnşaat, vs.

Sonuçta Mitsubishi Heavy ve Mitsubishi Electric birbirlerinden tamamen bağımsız firmalar ve birbirleri ile logo ve isimleri dışında hiçbir bağlantıları yok ve birbirlerine rakipler. Her ikisinin de imalat, AR-GE ve satışları tamamen ayrı. Hepimiz piyasa şartları içinde rakibiz. Bizde 2011'den beri de Mitsubishi Heavy VRF Klima Sistemleri'nin Türkiye'deki tek temsilcisiyiz.



Tunç KORUN / Form Şirketler Grubu İcra Kurulu Başkanı



İklimlendirme sektörünün Türkiye'deki gelişimi, büyüklüğü, sektörün dış ticaret rakamları nelerdir?

İklimlendirme sektörünü bence 3 ayrı kalem olarak görmek gerekiyor. Bir tanesi konfor kliması dediğimiz domestik bazdaki ev tipi klima. Türkiye'de 1,2 milyon adet/yıla kadar çıktığı dönemler oldu ama 3 yıl geriye gittiğimizde, 700 binlere kadar da düştüğünü gördük. Türkiye'de bu yıl split klima önemli ölçüde gelişme kaydeden ürünlerden biri oldu. Hem havaların sıcak seyretmesi hem de devletin bu satışlardan ÖTV almaması ve küçük bazlı yardımların, kredilerin de açılmasıyla birlikte beyaz eşyadaki gelişimden split klimada hakkını ya da payını aldı diyebiliriz. 2018 yılının sonunda multi cihazlar ile birlikte 1 milyon dış ünite adetlerini yakalayacak gibi gözüküyor, buda yüzde 15'lere yakın bir büyüme ile güzel bir gelişim olacak.

"Avrupa'nın en büyük VRF pazarı Türkiye'de"

İkinci kısım VRF klimalar. VRF'de mini VRF'ler özellikle de yeni yapılan dönüşümdeki lüks konut tipinde çoğunlukla kullanılıyor ve bu nedenden hızla büyüyor. Bu tip binalarda klasik split yerine, daha çok mini VRF bazında en az 2-3 oda da klima olacak şekilde çözüm yaratılıyor. VRF Klima, Türkiye'de çok büyük bir pazar. Şu anda Avrupa'nın en büyük VRF pazarı da Türkiye. VRF'de Mitsubishi Heavy olarak biz, son 4 yıldır hep ikinci büyük firma olarak devam ediyoruz. 2017 yılında da bu konumumuzu koruyacağımızı öngörüyoruz.

"Merkezi Klima"

Üçüncü kısım ise Merkezi klima sistemleri. Bu sistemler klasik olarak bildiğimiz

paket klima, soğutma grubu, klima santali, fan-coil, ısı pompaları, soğutma kulesi gibi ekipmanları içeriyor. Bu ürünlerin toplamda hacmi de Vrf klima pazarı kadar. Türkiye de bizim öngörümüze göre yaklaşık 250 milyon Euro kadar bir VRF ürün pazarı var. Merkezi klima ürünlerinin toplamı da yine 250 milyon Euro kadar. Split klima pazarı ise kendi başına 500 milyon Euro üzerinde, dolayısıyla sadece konfor klimasındaki ana klima ekipmanları olarak bu 3 pazarın toplamı 1 milyar Euro mertebelerinde. Bu rakamlar, sistem kurulumunda yardımcı ekipman diyebileceğimiz havalandırma fanları, menfezler, kanallar, borulama, tesisat ekipmanları gibi kalemleri hiç içermiyor.

Form Grup için nasıl geçti 2017 ve 2018 için beklentileriniz neler?

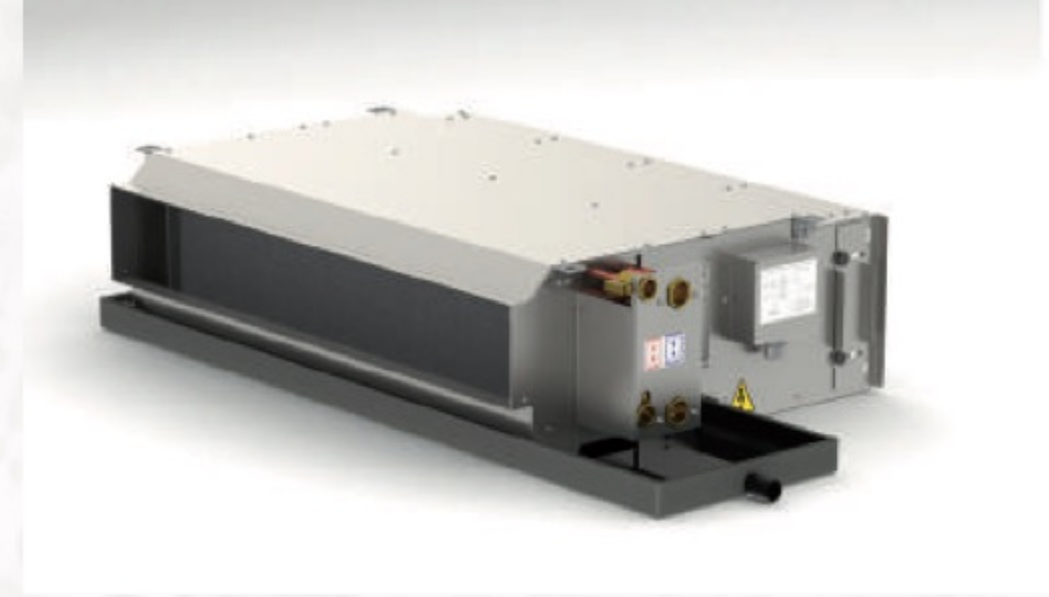
2016 çok zor bir seneydi. Hepimizin bildiği talihsiz olaylar ile 2016 yılı sadece satış değil tahsilat anlamında da tüm Türkiye açısından çok zor bir yıl oldu. 2017 yılı başlangıcında genel görünümde yine hayli belirsiz bir haldeydi. Dolayısıyla çok yüksek hedefler koymadık, gerçekçi olmaya çalıştık. Beklediğimizden daha iyi bir yıl oldu, hedeflerimizi tutturduğumuzu, bazı konularda aştığımızı söyleyebilirim. Grup olarak %10 civarında bir büyüme kaydettik. 2017 yılını, Grup bütününde 250 milyon TL civarında bir ciro ile kapattık. 2018 yılında ise yüzde 15 civarında büyüme öngörüyoruz.


Sektörde özellikle enerji verimliliği çok önemli konulardan biri. Frekans kontrollü kompresörler ve fanlar yine çok güncel bir konu. Bütün cihazlarda bu tür ekipmanlara geçiyoruz. Eko dizayn konusu 12 kW'ın üzerine de çıktı. Dolayısıyla orta boy ünitelerde de belli verimlilikleri, sezonsal değer-

leri tutturmamız gerekiyor.

"Bu yıl imalata ağırlık vereceğiz"

Geçtiğimiz yıl imalata ağırlık vermeye başladık. İzmir Pancar Organize Sanayi'de 10 bin metrekarelik kapalı ala-



na 3 sene önce taşınmıştık. 20 dönüm üzerinde 10 bin metrekare kapalı arazimiz var. Genişleyeceğimiz 4 bin metrekaremiz daha var ama henüz yapmadık. Üretim tarafında özellikle fan-coil imalatında kendimiz EuroForm markasıyla yeni bir dizayn ile yerli üretime başladık. Ürünümüzü ISK SODEX 2018'de ilk kez sergiledik ve ciddi oranda bir ilgiyle karşılaştık. 2018 içerisinde de bu yeni ürünümüzün pazarlanması ağırlık vereceğiz. Önümüzdeki senenin yüzde 15 büyümesi içerisinde, imalatla yüzde 80 büyümeyi hedefliyoruz. Farklı ürünlerin yerli imalatı konusunda da çalışmalarımız devam ediyor. Yılın ikinci yarısında ve sonunda farklı yerli imalat ürünleri piyasaya sunabiliriz. 

"VRF'de Mitsubishi Heavy olarak biz, son 4 yıldır hep ikinci büyük firma olarak devam ediyoruz. 2017 yılında da bu konumumuzu koruyacağımızı öngörüyoruz."



HP Designjet T1530 Yazıcı serisi

Çalışma grubu üretkenliğini ve kurumsal güvenliğini en üst düzeye çıkarın



İki rulolu **HP DesignJet T1530 Yazıcı serisi** kurumsal çalışmanızın en zorlu iş yükleriyle bile başa çıkabilmesini sağlar. İş kuyruklarını ve iş depolamayı yönetmek ve baskı maliyetlerini takip etmek için iş merkezini kullanın.



Ürün Videosunu İzleyin

Kolay mobil baskı

HP Mobil Baskı, HP DesignJet yazıcınıza kablosuz ağ veya Wi-Fi Direct bağlantısı üzerinden bağlanmayı kolaylaştırır.¹ Apple® veya Android™² akıllı telefon veya tabletinizden hemen hemen her yerden baskı alabilirsiniz. Dosyaları doğrudan ePrint özelliği etkinleştirilmiş yazıcılara göndererek uzaktan baskı alabilirsiniz.¹

¹ Yerel baskı için mobil cihaz ile yazıcının aynı ağda bulunması (Wi-Fi erişim noktaları genellikle kablosuz bağlantılarla kablolu bağlantılar arasında köprü oluşturur) veya kablosuz doğrudan bağlantıya sahip olması gerekir. Kablosuz ağ performansı, fiziksel ortama ve erişim noktasına olan uzaklığa bağlıdır. Kablosuz işlemler yalnızca 2,4 GHz işlemlerle uyumludur. Uzaktan baskı için HP web bağlantılı bir yazıcıya internet bağlantısı gereklidir. Kablosuz geniş bant kullanımı, mobil cihazlar için ayrı olarak satın alınan hizmet sözleşmesi gerektirir. Hizmet sağlayıcısından hizmetin bölgenizde verilir verilmeyeceğini ve kapsamını öğrenin. Daha fazla bilgi için bkz. www.hp.com/go/designjetmobility.

² HP Print Service Plugin uygulaması, Android™ v.4.4 veya üstü bir sürüm çalıştıran Android™ mobil cihazlarında kullanılabilir. Uygulama Google Play mağazasında ücretsiz sunulmaktadır.

© Copyright 2015 HP Development Company, L.P.



artı&artı
teknoloji hizmetleri

Artılarımıza Ulaşın!
İstanbul Merkez
444 33 32
Bursa Merkez
0224 245 24 74

Hewlett Packard
Enterprise
Platinum
Partner

**Platinum
Partner**

**Gold
Microsoft Partner**
Microsoft

vmware
PARTNER
PREMIER
SOLUTION PROVIDER

EAE Grup'un 8. fabrikası faaliyetine başladı

EAE Grup 8. fabrikası, EAE Elektroteknik A.Ş.'nin 3. ve yeni boyahanesi; Dilovası yerleşkesinde faaliyetine başladı. Dilovası yerleşkesinde 2. fabrika olarak faaliyete geçen EAE Elektroteknik boyahanesi ile var olan boyahane kapasitesi 4 kat artırıldı.



EAE Grup'un 50 bin metrekarelik 7. fabrikası, 2014 yılında Dilovası yerleşkesinde ilk faaliyete başlayan fabrika oldu. 65 bin metrekarelik 8. fabrika yatırımı 2017 yılı Eylül ayında faaliyetlerine başladı. Dilovası yerleşkesinde 2. fabrika olarak faaliyete geçen EAE Elektroteknik boyahanesi ile var olan boyahane kapasitesi 4 kat artırıldı. İlk boyahanesini 2006 yılında kuran EAE Elektroteknik, 2. boyahanesini artan talebi karşılamak üzere 6 yıl sonra 2012 yılında yine İkitelli fabrikasında kurdu. Bundan 5 yıl sonra da 3. boyahane devreye alındı.

"Boyahanemizin Multicolor özelliği bulunuyor ve Nano Zirkonyum kaplama yapıyor"

EAE Elektroteknik A.Ş. İmalat Müdürü Serkan Esen, yeni boyahanenin multicolor özellikli olduğunu, bir boyadan diğerine geçişlerin boyama kalitesini bozmadan kolaylıkla yapılabildiğini belirtti. Ayrıca boyahanenin otomatik

kontrol sistemi sayesinde, ürün hızı ile tabanca boya atma hızı eşdeğer ilerletildiğinden boya mikron kalınlıklarındaki ayarlamaların çok daha hassas bir şekilde yapılabildiğini söyledi. Bir ürünün uzun yıllar dayanabilmesinin dolayısı ile kalitesinin, kullanılan boya prosedürleri ile birebir ilişkili olduğunun altını çizen Serkan Esen, Elektroteknik bünyesinde yapılan boyamalarda, Nano Zirkonyum Yağ alma ve Nano Zirkonyum kaplama uygulaması yapıldığı belirtti. Zirkonyum Kaplamanın sağlığa zararlı olmadığı, çok fazla noktada tutunma sağladığını, kaplamada hız sağladığı, özellikle çevreci olduğunu belirtti.

"Yeni boyahanemiz ile artan talebe hızlı cevap vermeyi hedefliyoruz"

EAE Elektroteknik A.Ş. Satış Müdürü Oğuz Tanrısever ise: "Alınan yüksek adetli siparişler için öncelikle müşterilerimize bize duydukları güvenden dolayı teşekkür ediyoruz. Ancak tüm bu sipariş yoğunluğu sizlere istediğimiz kadar hızlı

hizmet vermemizi engelliyordu. Bu süreçte bir darboğaz olarak gördüğümüz boyahane işleri için, yeni fabrikamızda kapasitemizin 4 katı kadar artış sağladık. Yeni boyahanemiz ile birlikte bu süreleri çok daha kısaltmayı hedefliyoruz" dedi.

"EAE Grup, 2 bin 200 kişiye istihdam sağlıyor"

EAE Elektroteknik Sanayi ve Ticaret A.Ş., 1973 yılında kurulan EAE Elektrik A.Ş.'nin bir grup firması olarak, 1995 ten beri pazarda aktif olan ilgili pano ürünlerini de ürün gamına alarak, 2004 yılında faaliyetlerine başladı. Yüzde 100 yerli sermayeyle kurulmuş olan EAE Grup firmaları, Türkiye'de 7, Rusya'da 1 adet fabrikası, 105 ülkeye ihracatı, Rusya ve İtalya'da firmaları, birçok ülkede şube temsilcilikleri ve her biri alanında uzman toplam 2 bin 200 kişiye istihdam sağlamasıyla, Türkiye elektrik ürünleri pazarının önde gelen kuruluşları arasında yer alıyor. ◀



KLİMA SANTRALLERİ



ROOFTOP



Batı Anadolu Grubu'ndan Türkiye'ye değer katan *yatırım*



Batı Anadolu Grubu Türkiye'nin çimento ve klinker ihracatının yüzde 10'unu karşılayacak Batisöke yatırımı ile üretim kapasitesini iki katına çıkarıyor. Grubun 2013-2018 yılları arasında yapılan ve devam eden 1 milyar TL yatırımı bulunuyor.

Batı Anadolu Grubu'nun Aydın'ın Söke ilçesinde gerçekleştirdiği dev entegre tesis yatırımı grubun çimento ve klinker üretim kapasitesini iki katına çıkarırken, Türkiye'nin bu alandaki toplam ihracatının yüzde 10'unu da tek başına karşılamaya hazırlanıyor. Batı Anadolu Grubu İcra Kurulu Üyesi Feyyaz Ünal, Batisöke fabrikasının devreye alma çalışmalarının başlamasıyla birlikte lojistik ve enerji maliyetleri gibi birçok alanda önemli kazanımlar elde edeceklerine

dikkat çekti. Tesiste 4 ayrı paketleme tesisi, kamyon dolum ünitesi, 2 paletizing ünitesi ve 2 big bag dolum sistemi yer alıyor. Başta Ege Bölgesi olmak üzere tüm Türkiye genelinde hizmet veren Batisöke fabrikası, aynı zamanda yoğun bir biçimde ihracat da gerçekleştiriyor.

Grubun üretim kapasitesi 2,5 katına çıktı

Batı Anadolu Grubu, Batisöke fabrikasının hatlarının devreye alınması ile bir-

likte yıllık klinker üretim kapasitesini 4,05 milyon tona, çimento üretim kapasitesini ise 5,8 milyon tona taşıyor.

İhracata yılda 40 milyon dolar katkı

Daha fazla ürünü daha kısa sürede paketleme ve sevk etme olanağına kavuştuklarını belirten Feyyaz Ünal şunları söyledi: "Batıçim ve Batisöke fabrikalarında yılda toplam 20 milyon dolarlık klinker ve çimento ihracatı gerçekleştiri-

En İyi Fiyat ve Performans Artık Mümkün



- ▶ FF ES101 Elektronik Siren EN54-3 belgeli
- ▶ FF ESF102 Elektronik Siren ve Flaşör EN54-3 ve EN54-23 belgeli
- ▶ FF VB100 Yangın Alarm Butonu EN54-11 belgeli
- ▶ PF6000 Acil Yönlendirme ve LF5000 Aydınlatma Üniteleri

- ▶ GF1224-CO CO Gaz Algılama Dedektörü
- ▶ WF1224 Su Kaçak Algılama Dedektörü
- ▶ FF EF102 Elektronik Flaşör
- ▶ FF LED Paralel İhbar LED'i

Yangın ve Gaz Alarm Sistemleri • Kamera Sistemleri • Acil Anons Sistemleri • Acil Aydınlatma Sistemleri • Geçiş Kontrol Sistemleri • Entegrasyon Sistemleri • Reasure

Finder Yangın Güvenlik Elektronik Sistemler A.Ş.

Liman Mah. 6. Sok. 10/1 Konyaaltı, 07130 Antalya

T: +90 242 259 04 20

F: +90 242 259 28 88

▶ info@finder.com.tr



▶ www.finder.com.tr

25
YIL

liyor. Batısöke fabrikamızın devreye girmesiyle mevcut ihracat miktarları ikiye katlanarak, 40 milyon dolar seviyelerine çıkacak.”

İhracat konusunda yeni pazarların kendilerini her zaman heyecanlandığına ve bu alanda yatırımlarına devam edeceklerine dikkat çeken Ünal: “2010 yılından bu yana ağırlıklı olarak Batı Afrika pazarına yönelik ihracat gerçekleştirdik. Bu pazar bizim için hala önemini koruyor. Yeni pazarlar için Güney ve Orta Amerika ülkeleri ile Amerika Birleşik Devletleri hedeflerimiz arasında. 2019 yılına kadar çalışmalarımızı tamamlayıp bu pazarlarda yer almayı arzu ediyoruz” dedi.

Bölge ve ülke ekonomisine değer katacak

2016 yılından bu yana Batısöke yatırımında toplam 7 bin 790 personel görev aldı. Tesisin inşası süresince 2 bin 150 tır dolusu malzeme sevk edildi, 3 bin 700 adet imalat ve montaj bilgilendirme raporu hazırlandı. Faaliyet gösterilen tüm bölgelerin istihdamına katkı sağlamak misyonu ile hareket eden grup, Batısöke yeni üretim tesisi ile çalışan sayısını da yüzde 50 oranında artırdı.


Batısöke-Aliağa demiryolu hattının kullanılmasıyla çok önemli bir lojistik



Feyyaz ÜNAL / Batı Anadolu Grubu İcra Kurulu Üyesi

avantaj sağlayacaklarına değinen Feyyaz Ünal fabrikanın çevreye etkileri konusunda da şunları söyledi: “Bu yatırımı alanında en iyi teknolojileri kullanarak ve tümüyle sürdürülebilirlik felsefesiyle hayata geçirdik. Bu nedenle karbon salınımının çevreye etkisi minimuma inecek. Enerji maliyetlerimiz ise klinker üretiminde yüzde 14, farinde yüzde 33 ve çimento üretiminde ise yüzde 16 oranında dü-

şecek. Enerji tasarrufu için Türkiye'deki tüm fabrikaların benzer iyileştirmeleri yapmaları gerektiğini düşünüyoruz.”

2013-2018 yılları arasında toplam 1 milyar TL yatırım yapan Batıçim Batı Anadolu Grubu ayrıca Batıbeton İzmir, Manisa, Aydın, Balıkesir, Muğla ve Denizli il ve ilçelerindeki toplam 3 milyon metreküplük kapasiteye sahip 22 hazır beton tesisi ile bölge ekonomisine ve istihdama önemli katkılar sağlıyor. 

Feyyaz Ünal: “Batıçim ve Batısöke fabrikalarında yılda toplam 20 milyon dolarlık klinker ve çimento ihracatı gerçekleştiriliyor. Batısöke fabrikamızın devreye girmesiyle mevcut ihracat miktarları ikiye katlanarak, 40 milyon dolar seviyelerine çıkacak.”

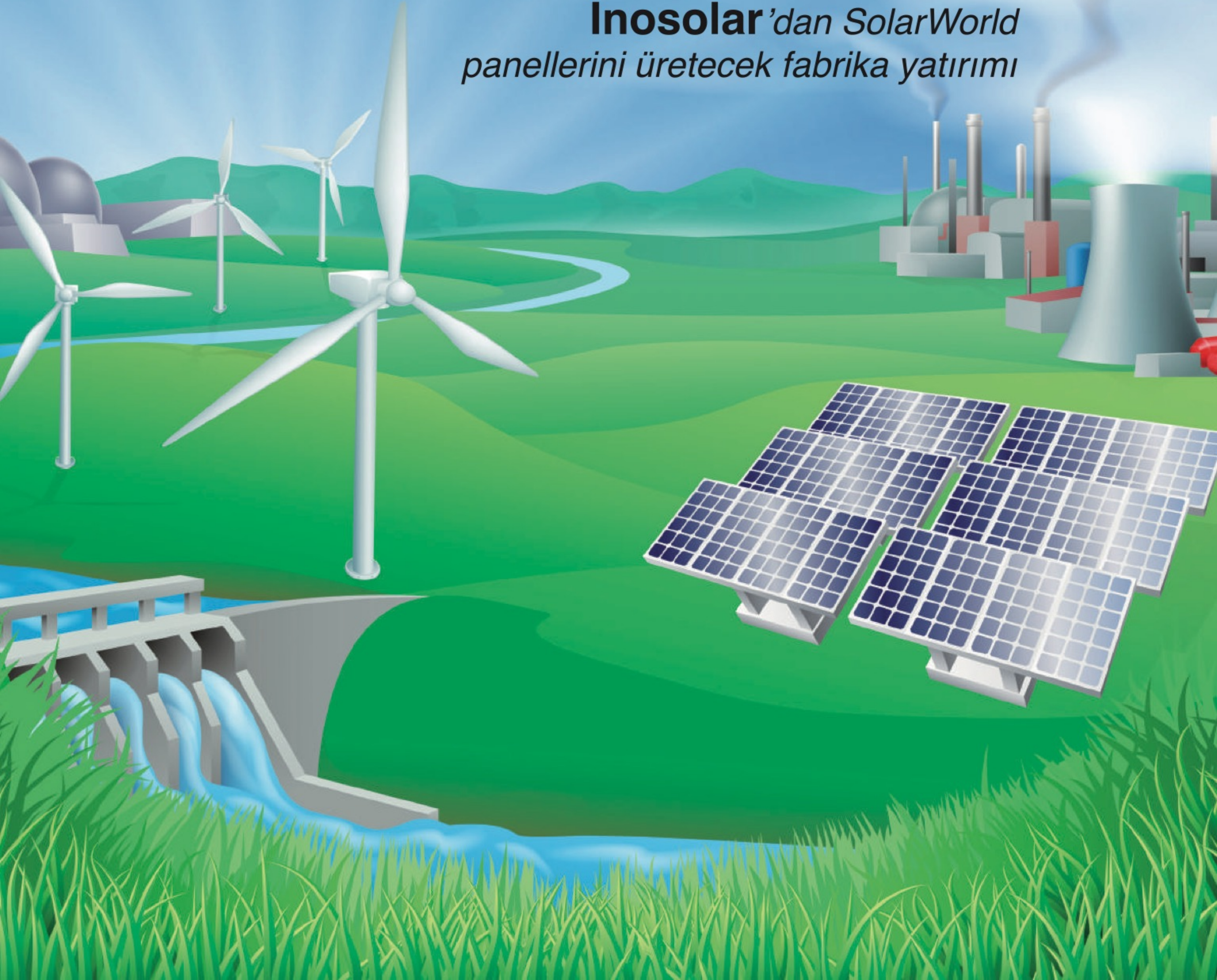


ELEKTRİK & MEKANİK

Mart 2018
Sayı: 86

Zorlu Enerji ile JDECO Filistin'de
güneş santrali kuracak

İnosolar'dan SolarWorld
panellerini üretecek fabrika yatırımı



Zorlu Enerji ile JDECO *Filistin*'de güneş santrali kuracak




Türkiye'den Zorlu Enerji ile Filistin'in elektrik dağıtımının dörtte birini gerçekleştiren ve Filistin'in ana elektrik dağıtıcısı olan JDECO (Jerusalem District Electricity Company), bölgeye elektrik sağlamak için ilk etapta 30 MW olmak üzere toplamda 100 MW kurulu güce erişecek güneş enerjisi projelerinin yapılmasını öngören "Ortak Girişim Anlaşması"na imza attı.

Zorlu Enerji ile Filistin'in elektriğinin yüzde 25'ini sağlayan elektrik dağıtım şirketi olan JDECO'nun hissedar olduğu Sharekat Kahrabaa Mohavazat AL-Quds AL-Urdineyyah (Sharekat) arasında "Ortak Girişim Anlaşması" imzalandı. Bölgenin elektrik ihtiyacını karşılamak için ilk etapta 30 MW olmak üzere toplamda 100 MW kurulu güce erişecek güneş enerjisi projelerinin yapılmasını öngören anlaşmanın imza töreni Zorlu Enerji ile JDECO temsilcilerinin ve uluslararası finansal kurumların katılımıyla gerçekleşti.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Zorlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Zorlu: "Zorlu Grubu olarak enerji alanında 25 yıla dayanan bilgi birikimi ve deneyimimizi yenilenebilir enerji projeleriyle yurt dışına taşımaya devam ediyorum.

Bu vizyon doğrultusunda geçen yıl bölgenin enerji ihtiyacını güneş santralleriyle karşılamak üzere JDECO ile imzaladığımız iyi niyet anlaşmasını daha somut adımlar atmak üzere 'Ortak Girişim Anlaşması' ile devam ettirmekten mutluluk duyuyoruz. Bölgede şu anda 18 MW'lık bir güneş santrali bulunuyor. JDECO ile iş birliğimiz sayesinde bunu 100 MW'a çıkarmayı hedefliyoruz. Güneş başta olmak üzere farklı yenilenebilir enerji projelerine yurtdışında yapacağımız yatırımlarla enerjideki uluslararası gücümüzü artırmak istiyoruz."

"Filistin'e ve çevresindeki bölgelere alternatif bir enerji çözümü sağlayacağız"

JDECO Başkanı Yusuf Dajani ise konu ile ilgili olarak: "JDECO Yönetim Kurulu Üyeleri, hissedarlar ve çalışma arkadaşlarım adına Zorlu Enerji ile gerçekleştirilen bu ortak girişimin stratejik önemini altını çizmek isterim. Bu ortaklık JDECO'ya Filistin'de sektörel bilgi, ortak kaynak mobilizasyonu ve güneş enerjisi sektörüne odaklanma olanağı sağlayacak. Filistin halkına elektrik sağlama konusunda 100 yıllık geçmişe sahip olan JDECO'nun Zorlu Enerji ile gerçekleştirdiği bu anlaşma sayesinde güneş enerjisi üretimi ve dağıtımında lider konuma yürüyerek uygun maliyetli, sürdürülebilir enerji kaynakları arayan Filistin'e ve çevresindeki bölgelere alternatif bir enerji çözümü sağlayacağız. Zorlu Enerji'ye, hissedarlarımıza, iş ortaklarımıza ve Türkiye Cumhuriyeti hükümetine bu stratejik ortaklıkta bize destek sağladığı için teşekkür ederiz" dedi. 

#3dmaket

NEDİM YILMAZ

HER **AYRINTI**
GERÇEĞİYLE AYNI

www.3dmaket.com.tr



İnosolar'dan SolarWorld panellerini üretecek fabrika yatırımı

Türk güneş enerjisi şirketi İnosolar, Avrupa'nın en büyük güneş paneli üreticisi olan SolarWorld ile imzalanan özel bir anlaşma ile şirketin Türkiye'deki tek distribütörü oldu. İlk etapta 2018'in ilk yarısında 60 MW'lık panel tedarikini kapsayacak işbirliğinde sonraki dönemde, Türkiye'de SolarWorld ürünlerinin üretilmesi hedefleniyor.



İsmet ERSOY / İnosolar Yönetim Kurulu Başkanı

Frank ASBECK / Solarworld şirketi sahibi

Almanya'nın Freiberg şehrinde Avrupa'nın en büyük panel üreticisi olan SolarWorld ile İnosolar arasında distribütörlük anlaşması imzalandı. Anlaşma ile ilgili açıklama yapan İnosolar Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Ersoy: "SolarWorld ürünlerinin 20 yıllık mekanik garantisine ve yüksek üretim kalitesine sahip olmasından dolayı tercih ettiklerini belirterek, ilk etapta 2018'in ilk yarısında 60 MW'lık panel tedarikini kapsayacak bu işbirliği, Türkiye'de SolarWorld ürünlerinin üretilmesini kapsayacak şekilde genişleyecek" dedi. SolarWorld panellerini üretecek 100 MW'lık bir fabrika yatırımı planladıklarını belirten Ersoy, bu üretim tesisi için İç Anadolu'da bir organize sanayi bölgesi belirlediklerini ve bu fabrikanın çalışmalarının 2018 yılı Eylül ayında tamamlanabileceğini ifade etti.

"Yerlilik oranı yüzde 60-65 olabilir"

SolarWorld şirketi sahibi Frank Asbeck, İnosolar ile yaptıkları anlaşmanın ardından yaptığı açıklamada bu özel anlaşmanın Almanya'nın en kaliteli ve en büyük şirketinin güneşin ülkesi Türkiye ile buluşması anlamına geldiğini belirterek: "İnosolar bizim için bir distribütörden daha öte iş yapabileceğimiz bir şirket olmasından dolayı yeni yatırımları birlikte yapacağımız ve yeni piyasa hedefleri koyacağımız bir çözüm ortağı olduğuna karar verdik. Türkiye solar enerjisi konusunda potansiyeli yüksek bir ülke. Son yıllarda güneş enerjisini desteklemek adına uygulamaya konan geliştirme ve yardım destek programları açısından da yatırım için bir cazibe merkezi haline geldi. SolarWorld olarak Türkiye'de doğru bir ortakla doğru müşterilerine ulaşacağız" dedi.



İnosolar ile SolarWorld ortaklığıyla Türkiye’de kurulması planlanan fabrikanın SolarWorld’ün Almanya’daki fabrikasıyla benzer özellikler taşıyacağını vurgulayan Aspek, şöyle devam etti: “Bir panel için kullanılacak ana maddeler tamamen yeni de olabilir veya mevcut üretim bandı da kullanılabilir. Bu fabrikada üretilen ürünün yerlilik oranı işgücünü de katarsak yüzde 60-65 civarına ve hatta ileriki süreçte

yüzde 100’e çıkabilir.”

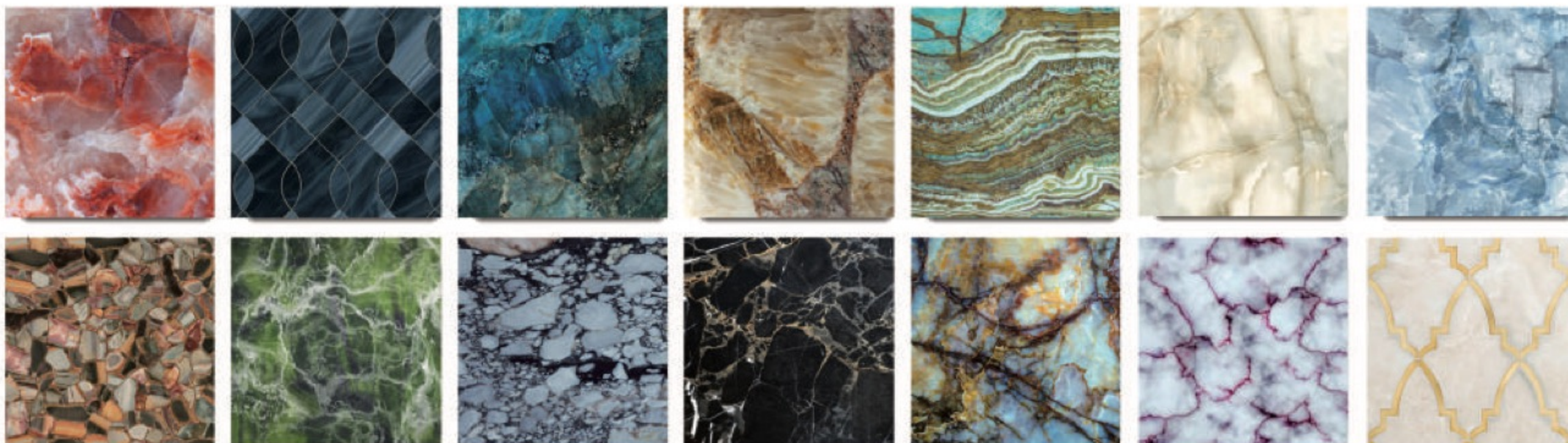
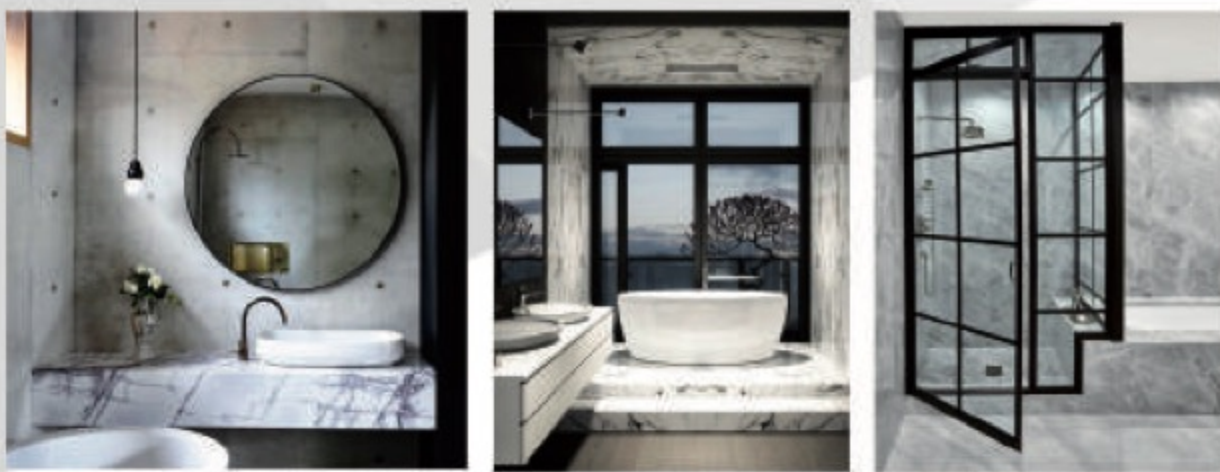
“Küçük YEKA’lara katılacağız”

İsmet Ersoy, mart ayında bakanlık tarafından küçük Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) 50 ve 100 megavatlık ihalelerinin açıklanacağı duyumu aldıklarını belirterek: “Başta Gaziantep olmak üzere bu YEKA’lara talibiz” dedi. Ayrıca Ersoy, SolarWorld teknolojisini getirmeleri ile bu ihalelerin

en güçlü adaylardan biri olacaklarının altını çizdi.

Ersoy, hedeflerinin sadece Türkiye değil aynı zamanda Orta Doğu olduğunu belirterek: “Suriye sınırında bin megavatlık bir proje geliştirdik. Suriye’ye yakın Türkiye tarafında bir tarım dışı arazi belirledik. Yarın Suriye’nin enerjisi açısından en yakın, en basit kurulabilecek sistemin güneş olduğunu düşünüyoruz” ifadelerini kullandı. ◀

İsmet Ersoy: “SolarWorld panellerini üretecek 100 MW’lık bir fabrika yatırımı planlıyoruz. Bu üretim tesisi için İç Anadolu’da bir organize sanayi bölgesini belirledik. Fabrikanın çalışmalarını eylül ayı tamamlamayı hedefliyoruz.”



PlusWood



Pluswood standart olarak yeni ölçümüz 120*240, 140*240 ve 160*240 cm ölçüsünde üretilmektedir.

Pluswood 4mm, 6mm, 8mm, 10mm, 12mm, 16mm, 18mm olarak farklı kalınlıklarda üretilmektedir.

Müşterilerimizden gelecek talepleri karşılamak için ayrıca özel ölçülerde üretim yapılabilmektedir.

- * Su, nem ve rutubetten etkilenmez, dayanıklıdır. Çürüme ve şişme yapmaz.
- * Güneş'e karşı dayanıklıdır. Rengini ve sağlamlığını korur, çatlamaz, ufalanmaz.
- * Her türlü iklim ve hava koşulunda kullanılır.
- * Pluswood iklim değişikliklerinde çalışma yapmaz.
- * Darbelere karşı dayanıklıdır. Kolay kırılmaz, ezilmez.
- * Esneme, bükülme ve kıymıklanma yapmaz.
- * Çok hafif bir malzeme olduğundan nakliye ve montajda kolaylık sağlar.
- * Pluswood paneli yuva açmadan tek seferde direk vida atabilirsiniz!
- * Isı ve ses izolasyon özelliğine sahiptir.
- * Ekstra bakım gerektirmez.
- * Alev almaz
- * Antibakteriyeldir, yüzeyinde küf barındırmaz, böceklenme yapmaz.
- * CNC & Ahşap işleme makinalarında istenildiği gibi rahatça işlenebilmektedir.



ANBA Gayrimenkul ve İnşaat Yatırımları A.Ş.

Mecidiyeköy Mah. Cemal Sahir Sk. No: 29/C Şişli - İSTANBUL

Tel: 0850 300 30 66 Faks: 0212 347 37 84

E-mail: info@ultralam.com.tr

info@ultralam.com.tr

f /Plswood kompozit panel

ig /pluswoodkompozitpanel

Linkedin /PLUSWOOD Ahşap Kompozit Panel

Tanıtım & Röportaj

Ceylan İnşaat

*Muammer Ceylan: “Ceylan İnşaat olarak 5 yıl içinde
3 bin konut inşa edeceğiz”*

Alkaş Danışmanlık

*Yonca Aközer: “Yabancı yatırımcının gelmesini istiyorsak sektörün
ortak akılla hareket etmesi gerekiyor”*



Muammer Ceylan:

“Ceylan İnşaat olarak 5 yıl içinde
3 bin konut inşa edeceğiz”



1979 yılında Perşembe pazarında metal sektöründe ticarete başlayan Muammer Ceylan, 37 yıllık ticari hayatını 1995 yılında Ceylan İnşaat firmasını kurarak, inşaat sektörüne taşıdı. Bugüne kadar 500 bin metrekare konut imalatı gerçekleştiren firma, bugün Zer Mecidiyeköy, Zer Tuzla Marina, Zer Muhteşem Yeni Yıl Konutları, Zer Göztepe, Zer Levent ve Zer Kartal olmak üzere 3 bin konut ve ticarilerden oluşan projeleri önümüzdeki 5 yıl içinde tamamlamayı planlıyor. Ticaret hayatını, projelerini ve sektörün son durumunu Ceylan İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Ceylan ile konuştuk.

Muammer CEYLAN / Ceylan İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı

Öncelikle sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1953 İstanbul doğumluyum, 3 kız 1 oğlum var. 1979 yılında Perşembe pazarında metal sektöründe ticarete başladım. 1995 yılından itibaren döviz fiyatlarındaki istikrarsızlıktan dolayı inşaat sektöründe çalışmaya başladım, 37 yıllık ticari hayatım var. Sosyal olarak TÜMSİAD Derneği'nde SEMERKAND Derneği'nde ve UKBA Derneği'nde yönetim kurulu üyesiyim.

Ceylan İnşaat'ı bize kısaca tanıtabilir misiniz?

37 yıllık ticari hayatımı, 1995 yılında Ceylan İnşaat firmasını kurarak, inşaat sektörüne taşıdım. Biz her zaman 'Önce İnsan' diyoruz ve tüm iş süreçlerini yürütmenin ötesinde üstün hizmet anlayışını benimseyerek projelerimizi hayata geçiriyoruz. Bugüne kadar 500 bin metrekare konut imalatı gerçekleştirdik ve bugün Zer Mecidiyeköy, Zer Tuzla Marina, Zer Muhteşem Yeni Yıl Konutları, Zer Göztepe, Zer Levent ve Zer Kartal olmak üzere 3 bin konut ve ticarilerden oluşan projeleri önümüzdeki 5 yıl içinde müşterileriyle buluşturma hedefiyle çalışmalarımıza devam ediyoruz.

"Projelere yabancı isim verdiğiniz zaman prestij olmuyor"

1995-2017 aralığında biz müteahhitlik yapmadık, genellikle bizim yap-sat sektöründe faaliyetlerimiz oldu. 2014 yılında çıkan kentsel dönüşüm yasası ile birlikte biz 2017 ve 2020 aralığında 3 bin konutu hayata geçireceğiz. Bu projelerin tamamı da kentsel dönüşüm projesidir. Bu kadar kentsel dönüşüm projesine ağırlık vermemizin nedeni, merkezi yerlerde İstanbul'un en kalite merkezi yerlerinde riski dağıtmak istedik. 1000 konutu kapsayan belli lokasyonlarda projeler yapmak yerine, 300-500 konutluk İstanbul'un en iyi yerlerinde imalat yaparak hem riski dağıtmak hem de hızlı bir şekilde büyümek ve sektöre yardımcı olmak amacıyla işe başladık. 2017 yılından itibaren de Zer projelerimizi Zer adı altında hayata geçiriyoruz. Yapmış olduğumuz inşaatlar İstanbul'un hangi ilçelerinde ise biz o ilçelerin başına Zer ismini ekleyerek hem projenin hangi ilçemizde olduğunu anlaşılmasını sağlıyoruz hem de Zer Osmanlıca ve Farsça da altın anlamına geliyor. Uzun zamandır projelere yabancı isim verilmemesi konusunda da değişik ortamlarda konuşmalarımız oldu ama tekrar söylüyorum gerçekten bu çok

önemli bir konu; bizim milli olmamız, projelerimizde yapmış olduğumuz her işte, kendi öz geleneksel isimlerimizden kullanmamız lazım. Yabancı isim verdiğiniz zaman prestij olmuyor, İngilizce bir isim verdiğiniz zaman İngiltere'den insanlar koşa koşa proje ismine gelip, konut satın almıyor. Biz bugüne kadar hiç yabancı isim kullanmadık kullanmayı da düşünmüyoruz.

"Komşuluk ilişkileri çok önemli"

En fazla 15 yıldır marka projeler yapılıyor, insanlar güvenlik, sosyal aktivite, otopark alanları gibi nedenlerden son 10 yıldır sitede yaşamaya başladılar. Müteahhitler ne yapıyor -bu bir özeleştiri- aynı zamanda- 1000 kişilik bir konut yapıyoruz, satıyoruz, kârımızı da cebimize koyuyoruz, sırtımızı dönüp gidiyoruz. Zannediyoruz ki bu sitelerde insanlar güzel komşuluklar, arkadaşlıklar kuruluyor; asla değil... Bir bakıyorsunuz aynı kapıdan çıkarken komşudan kaçıyor, asansöre biniyor sırtını dönüyor. Yan komşusunun hastası, ölüsü var ama haberi yok. Böyle bir yaşam Türk milletinin örf ve adetlerine aykırı bir yaşam, biz böyle yaşayamayız. Onun için yapılması gereken önce gençleri, çocukları bir araya getirecek birtakım eğlence alanları





oluşturmak. Çocuklar olduğu zaman anneler meraklı biliyorsunuz, hemen bir araya gelirler, sonra babalar mecburen bir komşuluk ilişkisi kuruluyor.

“Mesele sadece para kazanmak değil”

İnşaat sektöründe derdimiz büyük aslında, elimizi taşın altına koymamız lazım. Mesele sadece para kazanmak değil. Ceylan İnşaat olarak yapmış olduğumuz projelerde daire alan insanlara 10 yıl garanti veriyoruz. Yani elektriğin düğmesinden tutun ahşaba kadar bir dairenin içinde ne kullanılıyorsa, bedelsiz 10 yıl garanti veriyoruz. Konut sektöründe hep diyorlar ya banka faizleri yükseldi konut satamıyoruz. Aslında herkes konutlarını satıyor çünkü konut sektörü kadar karlı bir iş yok. Konutu 2-3 bin liraya mal edip, toprakla birlikte 10-12 bin liraya satıyorsanız; ben para kazanamıyorum demek Allah'a karşı gelmektir bence ama bizim insanlarımızda kanaat yok.

Devam eden projeleriniz hakkında kısa bilgiler alabilir miyiz?

Bugün Zer Mecidiyeköy, Zer Tuzla Marina, Zer Muhteşem Yeni Yıl Konutları, Zer Göztepe, Zer Levent ve Zer Kartal olmak üzere 3 bin konut ve ticarilerden oluşan projelerimiz devam ediyor.

Zer Tuzla Marina

İstanbul'un sayfiye yerlerinden biri olan Tuzla'da hayat bulacak projemizin tüm daireleri eşsiz deniz manzarasına sahip. 52 bin 774 metrekare arsa alanına sahip projemiz ekolojik mimarinin en iyi örneklerinden biri olmayı aday görünüyor. Zer Tuzla Marina projemiz 576 daire, 22 villa ve 2 ticari alandan oluşuyor.

“Biz her zaman ‘Önce İnsan’ diyoruz ve tüm iş süreçlerini yürütmenin ötesinde üstün hizmet anlayışını benimseyerek projelerimizi hayata geçiriyoruz.”

Zer Muhteşem Yeni Yıl

Fikirtepe kentsel dönüşüm projemiz kapsamında Kadıköy Göztepe'de hayata geçirdiğimiz ve inşaatının yüzde 45'ini tamamladığımız Zer Muhteşem Yeni Yıl Konutları ile Ceylan İnşaat olarak, yeni sakinlerin gönlünü fethetmeye hazırlanıyoruz.

Bağdat Caddesi ve Fenerbahçe Stadı'na 500 metre, Kalamış Marina ve Moda'ya 750 metre mesafede bulunun proje; yaklaşık 5 bin 800 metrekare arsa üzerinde 25 katlı tek blok halinde yükseliyor. Projemizde 192 rezidans daire, 9 ofis ve 6 ticari mağaza yer alıyor. Çekirdek ailelerden kalabalık ailelere kadar farklı kesimlere hitap edecek şekilde 1+1, 2+1 ve 3+1 daire seçenekleriyle tasarlanan projemizde konutların büyüklükleri 91 ile 204 metrekare arasında değişiklik gösteriyor.

Zer Kartal

Zer Kartal projemiz alıcılarının yoğun ilgiyle karşılaşmaya devam ediyor. Yüzde 35'i satılan projemizin +1 - 2+1 ve 3+1 seçeneklerinde; Ceylan İnşaat olarak 72 ay firma finansmanı ve 120 aya kadar alternatif ödeme koşulları sunuyoruz.

Zer Göztepe

İlbank, KİPTAŞ işbirliği ile ortaya çıkan projemiz Zer Göztepe'de, 675 konuttan oluşuyor. 15 dönüm arsa alanı üzerinde 110 bin metrekare inşaat alanına sahip projemiz, 360 derece bir yaşam projesi olarak yükselmeye hazırlanıyor.

Zer Mecidiyeköy

Ceylan İnşaat olarak bakış açımızı yansıttığımız projemiz Zer Mecidiyeköy, İstanbul'un merkezinde, 4 bin 500 metrekarelik arsa üzerinde 176 lüks konuttan oluşuyor. Şehrin en önemli ticaret merkezlerine ve yaşam alanlarına yakınlığı ile dikkat çeken projemiz, sosyal donatılarıyla da herkesi kendine hayran bırakıyor.

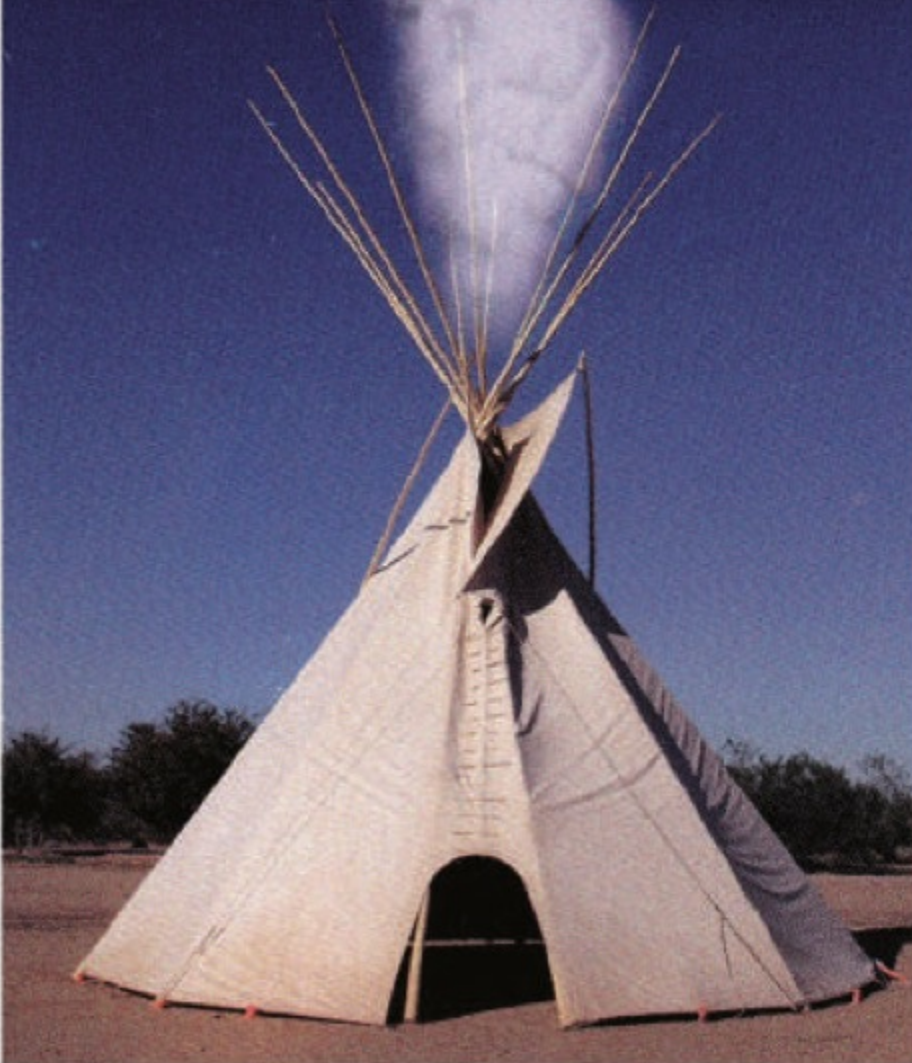
Zer Levent

İstanbul'un bir diğer merkezinde 5 bin 372 metrekare alanda 495 adet daireden oluşan Zer Levent projemiz ise şehrin en önemli merkezlerine ve yaşam alanlarına yakınlığı ile dikkat çekiyor.

Satış fiyatlarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Tüm projelerimizin satış fiyatları farklı ama ortalama olarak bir şey söylemek gerekirse Topkapı, Mecidiyeköy, Levent, Fikirtepe 8-10 bin lira aralığında, Kartal 4 bin-4 bin 500 lira arasında, Tuzla ise konutlar 7-8 bin, villalar 15 bin lira diyebiliriz.

Başkalarının vadettiklerini,
biz gerçekleştiriyoruz!



Barbaros Mh. Büyük Konak Sk.
NO: 3 Körfez / KOCAELİ / TÜRKİYE
T: +90 262 500 00 80
F: +90 262 505 00 38
info@bacamer.com

www.bacamer.com

eka
edelstahlkamine



Zer Göztepe

“Ceylan İnşaat olarak 39 yıllık ticaret hayatımızda bankalarla birlikte yürümedik”

Biz lansman öncesi, lansman sonrası demeden bize kim gelip de şu projeden bize daire verir misin diyenlere satışımızı gerçekleştiriyoruz. Krediler yükseldi satamıyorum diyenlere banka ile mi satmak zorundasınız banka sizin ortağınız mı? diye sormak istiyorum. Biz Ceylan İnşaat olarak 39 yıllık ticaret hayatımız da bankalarla birlikte yürümedik. Ben inşaat yapıyorum daire benim değil mi, istediğim yollarla satarım. Ev sahibi olmak isteyen insanları illa banka ve faiz kısılacı ile boğmak zorunda mıyım? Biz senetle yapıyoruz. Ceylan İnşaat olarak kim gelirse gelsin, bizden daire almadan gitmez. Ne olacak 3-4 lira kazanacağıma, 1 lira, 2 lira kazanırım ama sonuçta ticaretimi yaparım.

Kendi şirketinizin bünyesinde taksitlendirme yapıyorsunuz, kaç aya kadar vade sunuyorsunuz?

100 ay vadeli daire sattığımız bile oldu. Bize gelip Muammer ağabeyciğim benim 50 bin lira param var, ayda da 3 bin lira ödeyebilirim diyenlere bile istedikleri koşullarla dairelerimizi satıyoruz.

“İnşaat sektöründe derdimiz büyük aslında, elimizi taşın altına koymamız lazım. Mesele sadece para kazanmak değil. Ceylan İnşaat olarak yapmış olduğumuz projelerde daire alan insanlara 10 yıl garanti veriyoruz.”



Zer Mecidiyeköy

WISeNeT
SAMSUNG

WISeNeT X serisi

eXtreme performans

- 2X hızlı video işleme • 3X fazla bellek • eXtra depolama
- Olağanüstü WDR (150db) • İnanılmaz sıkıştırma



 **Hanwha**
Techwin

Hanwha Techwin Türkiye Distribütörü
EDS Elektronik Destek San. ve Tic. Ltd. Şti
0 216 528 45 00 | eds@eds.com.tr | www.eds.com.tr

eds
Güvenlik Teknolojileri


Kentsel dönüşüm çalışmalarını firmanız ve İstanbul açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kentsel dönüşüm yasası, özellikle İstanbul için çıkarıldı ve sonradan Türkiye geneline uygulanmaya başlandı. Başka illerde de çok sağlıklı bir şekilde yürümüyor ki zaten İstanbul'da da yürümüyor. Yasa 2014 yılında çıktı ama aradan geçen 4 yıla rağmen hala yasalar oturmadı.

Hukuki bir boşluk var ama zannediyorum ki Çevre ve Şehircilik Bakanlığı bu işe çok ciddi bir şekilde eğildi.

2018 yılı nasıl geçecek?

2018 yılından konut sektörü olarak ümitliyiz. 2016 yılında dedim ki, 2017 yılında rekor kırar; 2016 yılı 2015'e göre; 2017 yılı da 2016'ya göre rekor kırdı. Türkiye yüzde 6,8 büyüdü. Türkiye büyüyor-sa ekonomisi, sektörleriyle büyür, tabi ki

kendi kendine büyümüyor. Bunun başında da yüzde 8 büyümeye ile inşaat sektörü geliyor. 2017 yılı konut sektörü açısından oldukça iyi geçti diyebiliriz. 2018 yılının da 2017'den çok daha iyi olacağını düşünüyorum. Yeterli biz ağlamayalım, şu ağlama huyundan vazgeçelim. Ufka bakarken gözümüzün gördüğü noktaya kadar bakalım, ayakkabının ucuna bakmayalım. Yeter ki biz birlik ve beraberliğimizi bozmayalım. 



“Projelerimizde yapmış olduğumuz her işte, kendi öz geleneksel isimlerimizden kullanmamız lazım. Yabancı isim verdiğiniz zaman prestij olmuyor, İngilizce bir isim verdiğiniz zaman İngiltere’den insanlar koşa koşa proje ismine gelip, konut satın almıyor.”



+GF+

hakan
PLASTİK

Silenta Premium

Ses Yalıtımlı Atık Su Sistemleri

SİLENTA PREMIUM Atık Su Sistemleri için Almanya Stuttgart' taki Fraunhofer Yapı Fiziği Enstitüsü tarafından yapılan ölçümlere göre 4 lt/s akış hızında boru içinden geçen akışkanın sebep olduğu ve borudan ortama yansıyan ses şiddeti seviyesi sadece 13 dB olarak belgelenmiştir.





Yonca Aközer: “Yabancı yatırımcının gelmesini istiyorsak sektörün ortak akılla hareket etmesi gerekiyor”

2008 yılından bu yana tamamen uluslararası ilişkilerin yönetildiği, network ağırlıklı, 100 ülkenin, 25 bin yabancı yatırımcı fonların, şehirlerin, siyasi liderlerin katıldığı bir fuar olan MIPIM’in Türkiye temsilciliğini Alkaş yürütüyor. Yıllar itibariyle artan katılımcı sayısı ile MIPIM organizasyonu gerçekleştiren firma, 2018 yılında 700 kişilik bir katılım olacağını öngörüyor. MIPIM’e katılım, fuar öncesi yapılması gereken hazırlıklar, fuarda nelere dikkat edilmesi gerekiyor gibi tüm sorularımızın cevaplarını Alkaş Genel Müdürü Yonca Aközer’den aldık.

Alkaş Danışmanlık ve firmanızın MIPIM Fuarı’nın neresinde yer aldığını özetleyebilir misiniz?

Öncelikle şöyle bir ayırım yapmamız gerekiyor, Avi Alkaş, Alkaş Danışmanlık’ı 90’larda kurmuş ve AVM kiralaması, yönetimi, tesis yönetimi işlerinde o kadar büyümüş ki, 9 yıl önce satışını gerçekleştiriyor. JLL Türkiye Başkanı olarak Avi Alkaş hala devam ediyor ama Alkaş ismi de duruyor. Avi Bey Alkaş Danışmanlık’ın patronu, JLL Türkiye’de de profesyonel olarak çalışıyor. Alkaş Danışmanlık olarak AVM kiralama işi yapmayıp, perakende ve gayrimenkul sektörlerini hedefliyoruz. Sektörlerin gelişiminde faydalı olacağını gördüğümüz yurt dışı açılımını destekleyecek, organizasyonlar yapmaya çalışıyoruz. Biz biraz daha sosyal sorumluluk tarafında yer alı-

yoruz diyebiliriz, kiralama, yönetim kısmına hiç karışmıyoruz. Alkaş olarak MIPIM ve MAPIC gibi 2 yurt dışı fuarının Türkiye temsilcisiyiz.

Öncelikle MIPIM Fuarı’ndan bahsedebilir miyiz?

MIPIM’in 2008 yılından bu yana Türkiye temsilcisiyiz. Bu fuara sadece 50 kişilik katılımlar olurken; geçtiğimiz yıl 600, 2016 yılında 850 kişi ile gittik. Bu yıl da 700 kişilik bir katılım olacağını öngörüyoruz.

Sektör çok iyi biliyor ama kısaca MIPIM’den de bahsetmek istiyorum. Öncelikle MIPIM, tamamen uluslararası ilişkilerin yönetildiği, network ağırlıklı, 100 ülkenin, 25 bin yabancı yatırımcı fonların, şehirlerin, siyasi liderlerin katıldığı bir fuardır.



Yonca AKÖZER / Alkaş Danışmanlık Genel Müdürü



“Asıl amaç marka değerimizi arttırmak”

Gayrimenkul sektörü özelinde daire satamayacağınız ama mutlaka ve mutlaka marka değerinizi arttırmak için orada sürdürülebilir varlığınızın olması gerekiyor. Yabancı yatırımcının gözünde orada sürekliliğimizin olması çok önemli, geçtiğimiz yıl 15 Temmuz sonrasında orada olmamız çok önemliydi ve 600 kişiyle gittik. İyi bir enerji yarattık, sektörü de motive ettik. İstanbul Ticaret Odası önderliğinde yaklaşık 600 metrekare bir İstanbul Çadırı kurduk. Orada İstanbul firmalarına hem kendini tanıtabilmesi hem de birebir toplantılar yapılması için aslında bir ortam oluşturduk. İstanbul haricinde Balıkesir, Hatay ilerimizde vardı. Bu yıl Gaziantep'te katılıyor.

**“Re360 Konferansı
MIPIM Türkiye'nin ön başlangıcıydı”**

MIPIM 29 yıldır, Fransa Cannes'de yapılıyor. Fuarın temsilcileri, potansiyel gördüğü ama gidemediği bazı yerlere de küçük MIPIM'ler kuruyor. Biz de konferans ağırlıklı MIPIM Türkiye yaparak, 3-4 saatlik mesafemizde olan ülkeleri de katarak, yabancı yatırımcıyı getirmek üzerine çalışmalar yaptık. 4 yıl uğraştık, 2017 yılında yapılması üzerine fizibilite-ler yaptık ama 15 Temmuz olunca iptal olmadı ama ertelendi. Geçtiğimiz yılın aralık ayında Re360 konferansı gerçekleştirdik, aslında bu MIPIM Türkiye'nin

“Gayrimenkul sektörü özelinde daire satamaya-
cağınız ama mutlaka ve mutlaka marka değerinizi
arttırmak için orada sürdürülebilir varlığınızın
olması gerekiyor. Yabancı yatırımcının gözünde
orada sürekliliğimizin olması çok önemli, geçti-
ğimiz yıl 15 Temmuz sonrasında orada olmamız
çok önemliydi ve 600 kişiyle gittik.”



Panel Çeşitleri:

Kalsiyum Sülfat özlü Panel
Hafif Beton Dolgulu Çelik Panel
Sunta Özlü Panel
Cam Panel

Kaplama Çeşitleri:

Galvanize Çelik
PVC, Linolyum, HPL
Seramik, Granit
Masif Ahşap

YÜKSELTİLMİŞ DÖŞEME SİSTEMLERİ

ETS Turizm Business İstanbul

Yeni Genel Müdürlük Binası 6.000 m² 23 mm Enkapsüle Çelik
Kalsiyum Sülfat Özlü Panel ile çözümlenmiştir.



Çubuklu Mah. Platin Çıkmazı Sk. No:1,
34805 Kavacık, Beykoz İstanbul
Tel : +90 (216) 693 2250
Fax : +90 (216) 693 2260
www.altaygrup.com
info@altaygrup.com

ön başlangıcıydı diyebiliriz. MIPIM'den de geldiler, onlarda bu konferansı gördü çünkü dışarıdan bakılanla, Türkiye arasında çok fark var. Dışardan bakan yatırımcı "bekle ve gör" kısmında ama bizde "gel de gör burada hareket var" kısmını vurgulamak istiyoruz.

"Gayrimenkul sektörünün ortak akılla hareket etmesi gerekiyor"

Yabancı yatırımcının gelmesini isteyen bir ülkeysek eğer, gayrimenkul sektörünün ortak akılla hareket etmesi gerekiyor. Re360'daki en önemli konularımızdan biri de ortak akıldı; mimar, sağlık yatırımı, turizm yatırımları, konut, otel, lojistik aynı zamanda değerlendirme,

hukuk, teknoloji gibi alanların bir araya geldiği bir konferans gerçekleştirdik. Biz MIPIM'e de gayrimenkul ve paydaşları ile birlikte gidiyoruz. MIPIM içerisinde inovasyon, turizm yatırımcıları, lojistik gibi kendi içinde alanlar var. Türkiye'den de 25 kişilik bir ekiple Türk Seramik Tanıtım Grubu uluslararası mimara seramiklerimizi tanıtıyorlar. İMİB'de aynı şekilde yer alıyor.

Yurt dışına açılabilmek için yabancı yatırımcının gözünde kurumsallaşmamız gerekiyor. Kamu iş birliği çok önemli; kamu ayrı bir yerde özel ayrı bir yerde bütünlük olamıyor. Biz MIPIM'de de bunu yaşıyoruz; en çok tanıştığını tahmin ettiğimiz kişilerin, tanışmadığını gö-

rüyoruz ve Re360'da buna bir basamak olacağını, burada provasını yapacağımızı düşünüyorum.

Şu anda kaç katılımcı var?

Şu anda 700 kişi, 1500 metrekarelerdeyiz. Siyasi liderlerin, yerel yönetimlerin, birçok firmanın CEO, YKB düzeyindeki kişilerin katıldığı bir fuar ve fuarla ilgili mutlaka hazır gidilmesi gerekiyor.

Fuara katılan katılımcılara fuar öncesi ve fuar zamanı yapılması gerekenler hakkında önerileriniz nelerdir?

Orada sunulan altyapıdan yararlanarak mutlaka ve mutlaka fuara katılan fir-



“Yurt dışına açılabilmek için yabancı yatırımcının gözünde kurumsallaşmamız gerekiyor. Kamu iş birliği çok önemli; kamu ayrı bir yerde özel ayrı bir yerde bütünlük olamıyor.”



AYPOL YALITIM®
YALITIM VE ZEMİN KAPLAMA SİSTEMLERİ



POLYUREA - POLİÜRETAN - EPOKSI - ISI SU VE SES YALITIM SİSTEMLERİ TEDARİK VE UYGULAMADA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



www.aypolyalitim.com.tr
info@aypolyalitim.com.tr

0312 278 49 85
0533 216 47 80

OTO SANAYİ SİTESİ 2535 SOK. NO: 16 ŞAŞMAZ - ANKARA

20

YILI AŞKIN TECRÜBE

malardan, kendine uyan firmaları seçip, onlarla randevu almaya çalışmaları ve kendi firmalarını doğru tanıtabilecek sunumlarının ellerinde olması gerekiyor. Profesyonelce hazırlanmalı ve mutlaka randevu alınmalıdır. Son 2-3 yıldır da bu konuda katılımcılarımız gayret ediyor, bizde yardım ediyoruz. Özellikle şehirlere birebir çalışıyoruz. Şu anda Antep bölgesi ile çalışmalarımıza devam ediyoruz ve onlara diyoruz ki, hangi bölgeleri, hangi ülkeleri hedefliyorsun ona göre sana randevu alıyoruz. Dolayısıyla işi daha da verimli hale getiriyoruz.

“100’e yakın konferans düzenleniyor”

Fuarın içerisinde 100’e yakında konferans düzenleniyor. Orada aslında dünya trendlerini görebiliyorsunuz. Bu yılı MIPIM’de konusu “Dünyanın şehircilik haritası değişiyor” diye bir konferans düzenleniyor. Aslında şehirler büyüyor, mega şehirler artacak ve artık şehirler dünyayı yönetenler olacak. İçinde bulundukları göçle, içinde bulundukları iş merkezleri ve ekonomisi ile dolayısıyla bizde o şehirlerden biri, oyunun kurucularından biri olabilmek için mutlaka varlığımız ile orada olmalıyız.


MIPIM inşaat sektörü için avantajı; şu anda daha motivesiz bir gayrimenkul sektörü varsa birlik beraberliğimiz işe ya- rıyor. Kendimize bazen haksızlık yapıyoruz diye düşünüyoruz. Yabancı yatırımcı şu an gelir gelmez ama biz gidip kendimizi göstermek istiyoruz.

Fuara katılan firmalara Ekonomi Bakanlığı tarafından yapılan destekler var mı?

Gayrimenkul sektörüne yok ama mimarlara ve teknik müşavirlere var. Burada bakanlığın söylediği gayrimenkul firmalarının bütçesi var, o yüzden mimarlara ve teknik müşavirlere vermek daha doğru diyor ama yine de gayrimenkul firmalarının da teşvike ihtiyacı var. Çünkü gayrimenkul firmasının yurt dışına açılıyor olması ya da gayrimenkul ortaklı bir iş yapıyor olmasını beraberinde getirdiği çok ciddi paydaş sektörleri destekliyor. Gayrimenkul firmalarına da teşvik olması bakanlığın gündeminde ama ne zaman kaleme alınır bilmiyoruz.

“Birliktelik içinde olmayı önemsiyoruz, bizim tek derdimiz ileriye doğru nasıl gidebiliriz”

Bizim oradaki hedefimiz Alkaş olarak gayrimenkul sektörünün yurt dışına açılması ve açılırken kurumsallaşması, markalaşması adı altında hem MIPIM hem de aralık ayında gerçekleştireceğimiz Re360 Konferansı, önemli diye düşünüyoruz. Re360 Konferansı’nı da Kamu ve Bakanlıklar gibi sektörle birlikte yapıyoruz. Birlikte olmasını

rı var. Alp genç yaşta vefat etmesine rağmen, JLL İngiltere’de çalışan başarılar elde etmiş birisiydi. Avi Bey’de onun adına eğitime verdiği desteği vurgulamak istiyor. Alp Alkaş Perakende ve Gayrimenkul Merkezi, sektöre eğitim vermeyi hedefliyor. Akademi’nin en büyük artısı, hocaların sektörden olması, patronların ders verdiği bir program çıkarıyor. Dolayısıyla gayrimenkul sektöründe de patronların anlattığı bir eğitim oluyor. 



önemsiyoruz, bizim tek derdimiz ileriye doğru nasıl gidebiliriz, sektör ihtiyaçlarını nasıl yansıtabiliriz. Burada ihtiyaç varsa nasıl yapabiliriz. Türkiye’de markalaşmak adına ne konuşulması gerekiyorsa bunlar tartışılmalı ki ileri gidebilelim.

“Alp Alkaş Perakende ve Gayrimenkul Merkezi”

Avi Alkaş 4 yıl önce oğlunu kaybetti. Oğlu vefat ettikten sonra Özyeğin Üniversitesi ile birlikte çalışma yaparak Alp Alkaş Perakende ve Gayrimenkul Merkezi’ni kurdu. Alp Alkaş Perakende ve Gayrimenkul Merkezi’nin tek amacı gayrimenkul sektörünün eğitimi için çalışmak. Kurumsallaşma, finansman okuryazarlığı, gayrimenkul gibi bütün bu konularla ilgili sertifika programla-

“Geçtiğimiz yılın aralık ayında Re360 konferansı gerçekleştirdik, aslında bu MIPIM Türkiye’nin ön başlangıcıydı diyebiliriz. MIPIM’den de geldiler, onlarda bu konferansı gördü çünkü dışarıdan bakılanla, Türkiye arasında çok fark var. Dışardan bakan yatırımcı ‘bekle ve gör’ kısmında ama bizde ‘gel de gör burada hareket var’ kısmını vurgulamak istiyoruz.”



ASMAT PASPAS SİSTEMLERİ



ASTEKNİK MÜHENDİSLİK LTD.

📍 **MERKEZ:** Esenkent Mah. Buyruk Sok. No:15/A 34776 Yukarı Dudullu, Ümraniye / İstanbul

☎ 0 (216) 466 72 63 (Pbx) 📠 0 (216) 466 72 64

📍 **İSTANBUL AVRUPA:** Seyitnizam Mahallesi Demirciler Sitesi 3.Cadde No:37 34015 Zeytinburnu / İstanbul

☎ 0 (212) 416 83 53 📠 0 (212) 416 83 56

📍 **EGE BÖLGE OFİSİ:** S.S.Y. Halimağa Çarşısı 1203/1 sokak No:73 D:1 Halkapınar, Konak / İzmir

☎ 0 (232) 459 82 12 📠 0 (533) 721 73 93

www.asteknik.com

Mimar

Taha Mimarlık

Tema İstanbul Bahçe Taha Mimarlık imzasıyla yükseliyor

Boytorun Architects

Boytorun Architects'ten PepsiCo Türkiye için esnek ve dinamik bir ofis

CBTE Mimarlık

CBTE Mimarlık'tan 73 yıllık marka Lumberjack'e özel showroom

Alpugan Mimarlık

Boğaç Alpugan: "Yatırımcı yönelimlerini yeni nesil kullanıcı ihtiyaçları belirleyecek"

Studio Vertebra

Validebağ Konakları Satış Ofisi tasarımı ile fark yaratıyor

Slash Architects

Şehre dinamizm katan ofis yapısı: Perspective Ofis



Devlet desteği olmadan özel sektörün hayata geçirdiği Türkiye'nin en büyük projelerinden bir tanesi Tema İstanbul'un ikinci etabı olan Tema İstanbul Bahçe TaHa Mimarlık imzasıyla hayat buluyor. Az katlı konutlar, yatay bir mimari, bahçeyle çok daha fazla iç içe bir yaşam gibi kriterler baz alınarak tasarlanan Tema İstanbul Bahçe'yi projenin mimarı TaHa Mimarlık Talha Haksever tüm detayları ile anlattı.



Tema İstanbul Bahçe TaHa Mimarlık imzasıyla yükseliyor





Öncelikle TaHa Mimarlık olarak son dönem projeleriniz arasında yer alan Tema İstanbul Bahçe projesini ne kadarlık bir sürede tamamladınız, kaç kişilik bir ekip ile çalıştınız?

Yaklaşık olarak 9 kişi ile Tema İstanbul Bahçe projelerini yaptık. Uygulamaya çok ağırlık veren bir ofis olduğumuz için açıkçası görsellerle, birebir bitmişin aynı olmasına çok dikkat ediyoruz. O yüzden 1/1 detaylara dikkat ederek çizen bir ofisiz, buda bizde bir yoğunluk oluşturuyor. 100 bin metrekareye belki 9 kişi çok gelebilir ama özellikle son aylarda 9 kişi yoğun bir şekilde proje üzerinde çalıştı. Uygulama projeleri devam ederken inşaat başladı ve oldukça da hızlı ilerliyor. Bu bizi süre olarak çok sıkıştırdı fakat uygulama projesi tecrübemiz ile projelerimizi bitirdik. 13-14 ay gibi bir süre proje üzerine çalıştık.

Tema İstanbul Bahçe'yi tasarlarken ön planda tutulan kriterler nelerdi?

Tema İstanbul bildiğiniz gibi, devlet desteği olmadan özel sektörün hayata geçirdiği

Türkiye'nin en büyük projelerinden bir tanesi ve bölgesinde de oldukça ses getiren başarılı bir proje oldu. Biz TaHa Mimarlık olarak Tema İstanbul Bahçe etabını gerçekleştiriyoruz. 45 dönüm arazi üzerinde yaklaşık 100 bin metrekare bir inşaat alanımız var. Projedeki bizim tasarım olarak farklı sunduğumuz en önemli detay az katlı bloklar; şu anda açıkçası yüksek binalar çok tercih edilmiyor, bizim halkımızda az katlı konutları daha çok tercih eder duruma geldi.

Tema İstanbul Bahçe'yi az katlı konutlar, yatay bir mimari, bahçeyle çok daha fazla iç içe bir yaşam gibi kriterleri baz alarak tasarladık. Toplam 363

daire var ve bu dairelerin neredeyse yüzde 95-97'si ön taraftaki park alanımıza, yeşil alanımıza, rekreasyon ve eğlence alanımıza bakıyor. Bütün dairelerin ön taraftaki park ile iç içe olması tasarım kriterimizi oluşturdu.

Kaç daire tipi hazırladınız?

Toplam 363 dairemizin, 36 tanesini 4+1, 142 tanesini 3+1, 142 tanesini 2+1, 43 tanesini de 1+1 olarak tasarladık. Her tipte daireye yer verdik ama ağırlıklı olarak ailelerin yaşayacağı bir proje oldu diyebiliriz. 6 ila 11 katlı olmak üzere ama ağırlıklı 6 katlı olan, toplamda 11 bloğumuz bulunuyor. Bu bölgede yapılan projelerden en büyük farkımızda, komşuluk ilişkilerini güçlü tutmak için çoğunlukla tek katta 2 daire tasarladık.

"Projede kare balkonlara yer verdik"

Apartman bloklarında da çok büyük, 15 metrekarelere yakın balkonlara yer verdik. Salon ve mutfaktan çıktığınız zaman tamamen önündeki parka bakan dikdörtgen olmayan, kare balkonlar 3'e 3, 3'e 4 gibi alanlardan oluşan bal-

"Biz TaHa Mimarlık olarak Tema İstanbul Bahçe etabını gerçekleştiriyoruz. Projede bizim tasarım olarak farklı sunduğumuz en önemli detay az katlı bloklar; şu anda açıkçası yüksek binalar çok tercih edilmiyor, bizim halkımızda az katlı binaların ne kadar değerli olduğunu anladı."

Sıralama sistemi

BLANCO COLLECTIS 6 S

BLANCO
GERMANY

YENİ



Zarif kenarı ve net çizgileri olan bu modern, cömertçe tasarlanmış fonksiyonel eviye, sadece optik değil her düzeyde kullanışlı. Özel olarak geliştirilen saklama kabının bulunduğu küçük göz, mutfaktaki gıda atıklarıyla uğraşmamak için tamamen yeni olanaklar sunar.

Meyve, sebze ve salataları yıkayıp doğrarken, doğrudan tek bir hareketle saklama kabına konabilir. Saklama kabını örtmek için pratik kapağı ile kullanımı kolaylaştırır. COLLECTIS sistemi, BLANCO SELECT ve BLANCO FLEXON II ile etkileşim içerisinde benzersiz bir uyum sağlar.

Saklama kabını, atık sisteminin 15 veya 30 lt kutularına veya BLANCO SELECT Orga atık sisteminin organizatör çekmecesine takılabilir.



Kesilen parçalar, atılana kadar, kapaklı saklama kabında bırakılabilir.



Yemek hazırlarken optimum organizasyon için yenilikçi konsept



BLANCO SELECT ile kombine edildiğinde saklama kabı mükemmel ikiliyi oluşturur.

BLANCO ÖZTİRYAKİLER MUTFAK DONANIMI SAN VE TİC. A.Ş.

öztiryakiler

İstanbul Tel: (0212) 886 57 13

Ankara Tel: (0312) 440 11 00

İzmir Tel: (0232) 265 54 54

www.blanco.com.tr

konlar tasarladık. Balkona geri dönüş yapılıyor ve mimar olarak bu beni çok mutlu ediyor. Projemizde balkonlar, mutfak ve salondan çıkış yapabildiğiniz balkon olarak kullanılabilecek alanlar olarak tasarlandı.

“Tema İstanbul Bahçe’de çok büyük peyzaj alanımız bulunuyor”


45 dönüm arazi üzerinde, yaklaşık 33-34 dönümümüzü yeşil alana ayırdık. Tema İstanbul etabında ciddi bir peyzaj alanı var biliyorsunuz ama bizde Tema İstanbul Bahçe etabında çok büyük bir peyzaj yapıyoruz. İnsanların koşabileceği, yürüyebileceği geniş alanlar oluşturduk. Hem de etabımızın konumlandırması hemen parkın üstünde olduğu için parkın kenarında koşabilecekleri en alt kotumuz bu şekilde oluşturuldu.

Peyzaj alanlarımızı geniş tutabilmek için otoparklarımızı ağırlıklı olarak yer altında çözdük. Her daireye en az 2 araçlık olacak şekilde kapalı otopark yaptık.

Tema İstanbul Bahçe’nin ortak yaşamlarından biraz daha bahsedebilir misiniz?

İnsanların bir araya gelebileceği peyzaj alanları oluşturmayı çok önemsedik. Arsamızın büyük bir kısmını peyzaja ayırdığımız için de farklı bölgelerde oluşturulmuş, insanların bir araya gelebileceği birçok sosyal aktivite alanı oldu. Açıkta birçok spor ve sosyal aktivite alanları olduğu gibi kapalı olarak da oldukça büyük bir sosyal tesis yapıldı. Bu sosyal tesis içerisinde çocuklar için, büyükler için spor alanları ve aktivite alanları oluşturuldu.

Eğlence parkının mimarisi de mi size ait?

Eğlence parkını da biz yapıyoruz. Projeleri oldukça ilerledi. Türkiye’nin en kapsamlı eğlence parklarından biri olacak. Alışveriş sokakları içerisinde sinema salonları, çok çeşitli çocuk oyun ve eğlence alanları yer alacak. Oldukça büyük su gösterilerinin olabileceği gölet alanımız, park alanı kuzey-güney aksından 2 girişli olacak, İstanbul’da bütün ailelerin vakit geçirmek için gideceği en önemli merkez olacak. 



“Salon ve mutfaktan çıktığınız zaman tamamen önündeki parka bakan dikdörtgen olmayan, kare balkonlar 3’e 3, 3’e 4 gibi alanlardan oluşan balkonlar tasarladık. Balkona geri dönüş yapılıyor ve mimar olarak bu beni çok mutlu ediyor.”



YENİ SEZON
IŞILDAYAN TASARIMLAR



YERLİ ÜRETİMİN GÜCÜ

 **HÜRSANŞÖMİNE®** 42.YIL
Türkiye'nin ilk ve en büyük şömine markası

www.hursansomine.com

facebook.com/hursansomine | instagram.com/hursansomine | 0212 211 11 30



Murat Kader

Y. Mimar

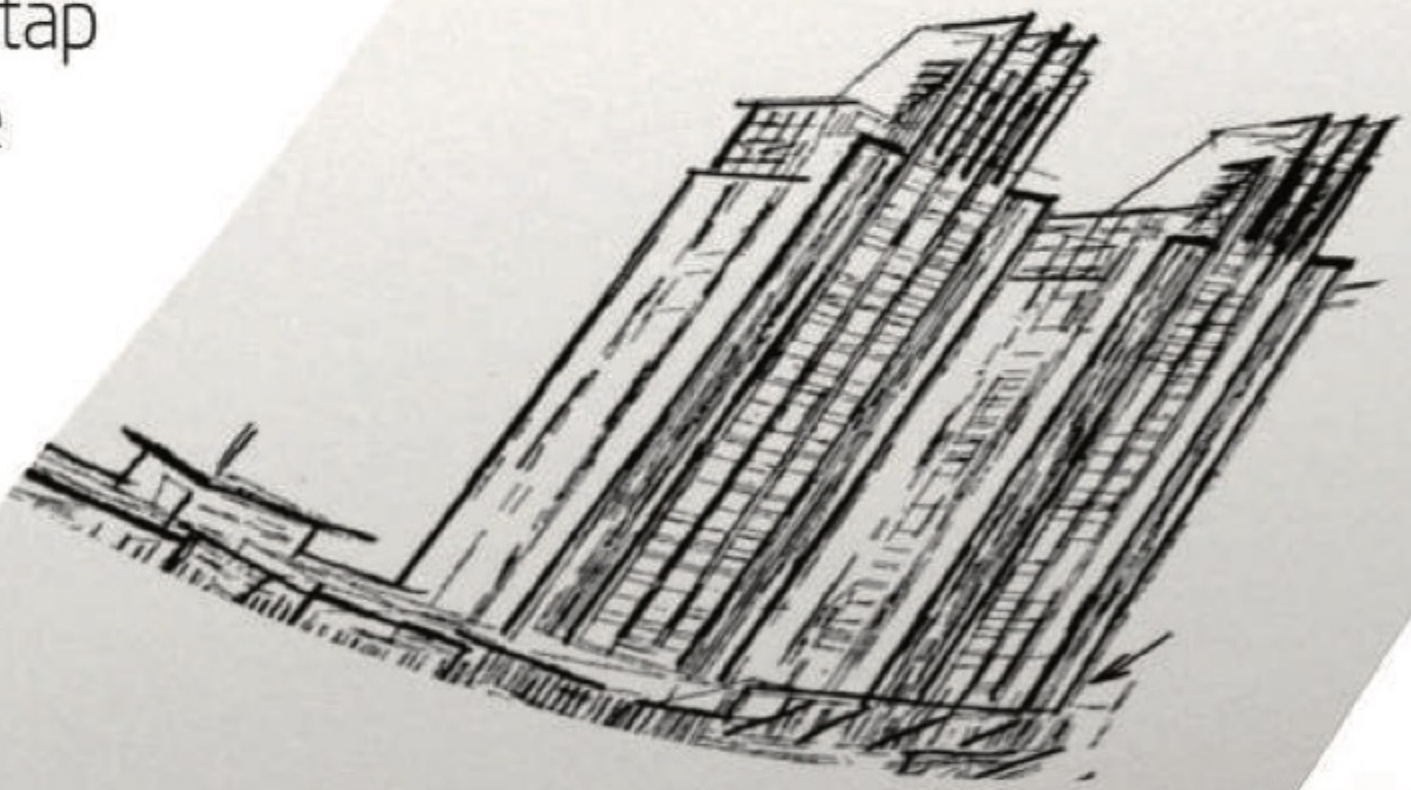
İki Design Group, Kurucu Ortak

Cam, binayı hayata, hayatı da binaya taşır; bu da biz mimarlar için camı vazgeçilmez kılıyor. Bu zarif ama güçlü katman, yapı tipi, büyüklüğü veya fonksiyonundan bağımsız olarak tüm projelerimizin ortak malzemesidir.

“

Eclipse Maslak için projenin, çevresindeki diğer yüksek yapılar ve kentle olan ilişkisine, uyumuna ve kullanıcıya hitap edecek olan cam seçimine dikkat edilmiştir.

”





Proje: Eclipse Maslak
Mimari Tasarım: İki Design Group
Yatırımcı: Artas Grubu
Ürün: Şişecam Temperlenebilir Solar Low-E Cam Yeşil 51/30

444 9 872
mimaricam@sisecam.com
sisecamduzcam.com
f t /sisecamduzcam

 **ŞİŞECAM**
DÜZCAM



TANITIM - Boytorun Architects-Yudum Boytorun-Semih Boytorun

Haber: Melek AMİL / melek.amil@anba.com.tr



Yudum BOYTORUN



Semih BOYTORUN

TÜRKİYE'DE BİRÇOK GLOBAL FİRMANIN MİMARİ VE İÇ MİMARİ PROJELERİNE İMZA ATAN BOYTORUN ARCHITECTS, LEVENT'TE BULUNAN PEPSİCO TÜRKİYE OFİSİNE EK DÖRT OFİS KATI DAHA TASARLADI. BU KATLARDA DA ÖNCEKİ TASARIMLARINDA OLDUĞU GİBİ FİRMANIN SÜRDÜRÜLEBİLİR VE ÇEVRECİ MİSYONUyla BÜTÜNLEŞEN MALZEME, RENK VE FORM TERCİHLERİ İLE GENEL KURGUDA DEVAMLILIĞI SAĞLAYAN BOYTORUN ARCHITECTS, ORTAK KULLANILAN DİNLENME VE YENİLENME ALANLARINDA DAHA RENKLİ VE MOTİVASYON ARTTIRICI YÖNELİMLERİ TERCİH ETTİ.

Boytorun Architects'ten PepsiCo Türkiye için esnek ve dinamik bir ofis

Mimar Yudum Boytorun ve Mimar Semih Boytorun'un kurucusu olduğu Boytorun Architects, önceden tasarlamış olduğu iki ofis katından oluşan PepsiCo Türkiye Ofisi'ne ek olarak, aynı bina içerisinde dört ofis katı daha tasarladı. Yeni ofis tasarımında, mev-

cut ofisin malzeme, renk ve genel kurgusunda devamlılık yakaladıklarını belirten Boytorun Architects, ortak paylaşım alanlarında farklılaşan tasarımlarla kullanıcıyı motive etmeyi amaçlıyor.

Hedeflenen dinamik tasarım, yeni

ofis katlarında da korunarak daha da renkli ve genç çalışanlara hitap eden eğlenceli bir görünüme kavuşturuldu. Hem bireysel çalışma için hem de farklı ölçeklerdeki grup çalışmalarına olanak sağlayacak esneklikte bir yerleşim kurgulayan Boytorun Architects, ofis



katlarında açık çalışma alanları, çeşitli boyutlarda özel görüşme odaları, toplantı odaları, mutfaklar ve çalışanlar için en ilgi çekici olan “Collaboration Area” olarak tanımlanan dinlenme ve yenilenme alanları sunuyor.

8 bin metrekarelik bir alana sahip olan PepsiCo Türkiye Ofisi’nde, başta malzeme ve mobilyalar olmak üzere tüm hacimlerde kullanılan renk ve form seçimleri firmanın “Sürdürülebilir ve Çevreci” misyonuyla bütünleştiriliyor. Canlı bitkiler, doğal malzemeler ve yeşil vurgusu ile sıradan plaza-ofis-

çalışan ilişkisini kıran PepsiCo Türkiye Ofisi’nde, çalışanların kendini doğal bir ortamda çalışıyormuş hissini tadbilmeleri amacıyla doğaya çağrışım yapan kahve ve yeşil tonları döşemelerde tercih edilirken, malzeme ve renk tercihlerinde yeşil ve ahşap ön plana çıkıyor. Çalışanlara dinlenme, sohbet etme, oyun oynama, spor yapma, grupça hareket etme olanakları tanıyan ve yoğun iş temposunda kendilerini yenileme fırsatı buldukları dinlenme ve yenilenme alanlarındaki mobilya seçimlerinde rahatlık ve konfor en önemli



PepsiCo Türkiye Ofisi’nde, başta malzeme ve mobilyalar olmak üzere tüm hacimlerde kullanılan renk ve form seçimleri firmanın “Sürdürülebilir ve Çevreci” misyonuyla bütünleştiriliyor.

HOTELYA

BY KOLSAN

FAIRMONT QUASAR HOTEL



HILTON GARDEN INN SAFRANBOLU HOTEL



RIXOS PREMIUM DUBAI HOTEL



GRAND HOTEL CRATOS PREMIUM HOTEL-CYPRUS GREENPARK HOTEL MERTER/ISTANBUL KASHIWAZAKI THE TOWN OF TURKISH CULTURE-JAPAN LYKIA LODGE CLUB GRAND SIDE ERESIN HOTEL ALINDA HOTEL TOPKAPI/ISTANBUL ANTALYA HILTON LONDON HAMPTON BURS A HOLDING SHERATON OTEL A D A N A CLUP PARADISE GREENPARK HOTEL TAKSIM/ISTANBUL HOLIDAY INN DIONYSOS HOTELS SPORTS&SPA GOLDEN AGE HOTEL BODRUM/MUGLA KAZAKISTAN BEYOGLU/ISTANBUL BOSTANCI/ISTANBUL

HALIC/ISTANBUL ALL AREAS KARADENIZEREGLI IBISHOTEL BELEK/ANTALYA ESKESEHIR SISI/ISTANBUL GEZI ZAFFERANO RESTAURANT-MOSCOW DEAD-SEA DANIEL GREENPARK HOTEL DANIM HOTEL KARTAPE/KOCAELI ISRAEL ISRAEL THE NOBU Taksim/ISTANBUL RESTAURANTS MOSCOW FAST FOOD HILTON DOUBLETREEBELCONTI COURT AREA AVCILAR/ISTANBUL RESORT HOTEL ISTANBUL HILTON ANKARA NUZE OTEL DOTEHILTON CORLU KOZYATAGI KAYSERIBODRUM/MUGLA DENIZ HOTEL KADIKOY/ISTANBUL SIRKECI OZDEMIRLER IBISHOTEL KORMES OTEL BODRUM/MUGLA HOTEL ILKAY ISTANBUL SHOPPING CENTER GAZIANTEP NEVSEHIR SWISS PORT WILLE ISTANBUL SCHLOTZSKY'S RESTAURANTS GEZI PATISSERIE TAKSIM/ISTANBUL GOCEK/MUGLA


DURUSU PARK HOTEL ISTINYE PARK GOLDEN AGE HOTEL TAKSIM/ISTANBUL KLASIS COUNTRY GOLF CLUB FACILITIES SILIVRI/ISTANBUL ERESIN HOTEL ALINDA HOTEL TOPKAPI/ISTANBUL ANTALYA HILTON LONDON HAMPTON BURS A HOLDING SHERATON OTEL A D A N A CLUP PARADISE GREENPARK HOTEL TAKSIM/ISTANBUL HOLIDAY INN DIONYSOS HOTELS SPORTS&SPA GOLDEN AGE HOTEL BODRUM/MUGLA KAZAKISTAN BEYOGLU/ISTANBUL BOSTANCI/ISTANBUL

AGAGLU MY MOUNTAIN ULUDAG/BURSA MAGIC LIFE DER CLUB KEMER - ANTALYA DEDEMAN HOTEL KONYA-AS FURNITURE KONAK OTEL HOLIDAY INN HOTELS & RESORTS TAKSIM/ISTANBUL HUNGARY ROSTOV ON DON RUSSIA IBISHOTEL KEMPINSKI HOTEL KAYSERIBODRUM/MUGLA DENIZ HOTEL KADIKOY/ISTANBUL SIRKECI OZDEMIRLER IBISHOTEL KORMES OTEL BODRUM/MUGLA HOTEL ILKAY ISTANBUL SHOPPING CENTER GAZIANTEP NEVSEHIR SWISS PORT WILLE ISTANBUL SCHLOTZSKY'S RESTAURANTS GEZI PATISSERIE TAKSIM/ISTANBUL GOCEK/MUGLA

AGAGLU GOLF SELECT HOTEL ISTANBUL TAKSIM/ISTANBUL FAIRMONT ISTANBUL CRYSTAL HOTEL BODRUM/MUGLA MAGIC LIFE DER CLUB BELEK/ANTALYA HUNGARY RIXOS ANKARA HILTON DOUBLE TREE MALATYA ATTILIA TATIL KOYU BELEK/ANTALYA CARTOON HOTEL ISTANBUL GRAND PRESTIGE HOTEL SIDE -ANTALYA SAMSUN OTEL LION HOTEL TAKSIM ISTANBUL GEZI PATISSERIE TAKSIM/ISTANBUL LISSIA OTEL FETHIYE

www.hotelya.com.tr

kriterler oluyor. Renk tercihlerinde ise motivasyon artırıcı canlı tonlar tercih ediliyor.

Açık ofis alanlarında metal asma tavanlar ile belirli yerlerde havuzlar oluşturularak, geniş alanlardaki monoton asma tavan etkisini kıran Boytorun Architects, giriş alanı ve ortak alanlarda latalar kullanarak elde ettiği hareket etkisini artırmayı hedefliyor. PepsiCo Türkiye Ofisi'ndeki her katta bulunan ve her biri farklı renklerde tasarlanan mutfaklarda ise ofis katlarının tümünde dinamik ve özgün bir tasarım anlayışı geçerliliğini koruyor. 



Canlı bitkiler, doğal malzemeler ve yeşil vurgusu ile sıradan plaza-ofis-çalışan ilişkisini kıran PepsiCo Türkiye Ofisi'nde, çalışanların kendini doğal bir ortamda çalışıyormuş hissini tadabilmeleri amacıyla doğaya çağrışım yapan kahve ve yeşil tonları döşemelerde tercih edilirken, malzeme ve renk tercihlerinde yeşil ve ahşap ön plana çıkıyor.



Premium LOFT



*Tüm ihtiyaçlarınız
düşünümlere tasarlandı...*

www.akyolpremiumloft.com

CBTE Mimarlık tarafından tasarlanan, 73 yıllık bir geçmişe sahip ve markanın global arenadaki güçlü temsilcisi Lumberjack'in showroom içerisinde urbaNature, outdoor, Sport ve Junior olarak 4 farklı kategorisi için kendi kimliğine uygun malzeme, doku seçimleri ve tarzlarıyla bütünleşen alanlar oluşturuldu.



CBTE

Mimarlık'tan

73 yıllık marka

Lumberjack'e

özel showroom

Çevresel ve teknolojik gelişmelerin hızla evrildiği bir dünyada, insanların ve insan emeği ürünlerin birlikte ahenk içinde yaşayabilmesi ilkesinden yola çıkan Lumberjack markası, ürünlerinde de bu ilkeyi gözetip rahat ve dayanıklı ayakkabıların simgesi haline gelerek günümüze kadar marka değerini korudu. 2012 yılında Flo Mağazacılık çatısı altına giren, 73 yıllık bir geçmişe sahip ve markanın global arenadaki güçlü temsilcisi Lumberjack'in showroom konsepti CBTE Mimar-

lık tarafından tasarlandı. Showroom içerisinde Lumberjack'in; urbaNature, outdoor, Sport ve Junior olarak 4 farklı kategorisi için kendi kimliğine uygun malzeme, doku seçimleri ve tarzlarıyla bütünleşen alanlar oluşturuldu.

Doğa için tasarlanan ürünlerin sağlamlığı ve fonksiyonelliğini şehre taşıyan UrbaNature konseptinde, duvarlarda soyut bina figürleri ve sloganlar şehri vurguluyor. Stand aralıklarını belirleyen, zeminden tavana kadar devam edip alanı

saran ahşap kirişler ise mekanı bütüncül kılmakla birlikte, aralarındaki yeşil alanlarla birlikte doğayı ve doğallığı simgeler nitelikte... Outdoor konsepti için tuğla duvar ve sıva ile dış mekan havası yaratılırken, sport konseptinde graffitiler kullanılarak sokak havasından esinleniliyor. Mekânda tüm teşhir sistemi duvarlarda çözülerek orta alanlar showroomda ürün inceleyenlerin rahat hareket etmesini sağlayacak şekilde boş bırakılıyor. Orta alanda belirli bölgelere yerleştirilen ve sarkıt aydınlatmalarla adreslenen masalar ise, her biri kendi özel bölümünde ürünleri inceleyecek gruplar için çalışma alanları olarak tanımlanıyor.

CBTE Mimarlık perakende, restoran, konut, ofis, sağlık merkezi, gibi farklı kullanım amaçlı toplam inşaat alanı 250 bin metrekarenin üzerinde mimari ve iç mimari projeye imza attı.





64 yıllık **bilgi ve birikim**
ile geleceğe
yatırım yapıyoruz

www.cuhadaroglu.com

■ Yakuplu Mah. Hürriyet Bulvarı
No: 6-8 Beylikdüzü / İstanbul

■ Tel: 0212 224 20 20 (pbx)
Faks: 0212 224 20 40

 **ÇUHADAROĞLU**
Alüminyum Sistemleri

CBTE Mimarlık

Mimar Çağdaş Belen ve Y. Mimar Tanem Eren Belen tarafından 2004 yılında kurulan CBTE mimarlık, bu tarihten beri çeşitli ölçeklerde mimari ve iç mimari projelerle farklı sektörlerdeki müşterilerine hizmet vermeye devam ediyor.

CBTE Mimarlık perakende, restoran, konut, ofis, sağlık merkezi gibi farklı kullanım amaçlı toplam inşaat alanı 250 bin metrekarenin üzerinde mimari ve iç mimari projeye imza attı. Firma, üstlendiği projelerde vaziyet planından başlayıp nokta detaylarıyla sonlanan bir aralıkta, fonksiyonel, bütünüyle uygulanabilir ve güncel projeler tasarlamayı amaçlıyor.



Tanem Eren BELEN / Y. Mimar

Çağdaş BELEN / Mimar



Mekânda tüm teşhir sistemi duvarlarda çözülerek orta alanlar showroomda ürün inceleyenlerin rahat hareket etmesini sağlayacak şekilde boş bırakılıyor. Orta alanda belirli bölgelere yerleştirilen ve sarkıt aydınlatmalarla adreslenen masalar ise, her biri kendi özel bölümünde ürünleri inceleyecek gruplar için çalışma alanları olarak tanımlanıyor.



GEZE POWERTURN F-IS/TS OTOMATİK KAPI AÇMA MEKANİZMASI

GEZE POWERTURN F-IS/TS AUTOMATIC SWING DOOR DRIVE

- Otomatik kapı açma mekanizmasının ve kapı kapatıcısının benzersiz kombinasyonu
- Her iki kapı kanadı boyunca universal kilit mekanizması
- Asimetrik kapılarda kullanım
- Aktif kanatta Powerturn, pasif kanatta TS 4000 veya TS 5000 serileri kullanılır
- Büyük ve ağır, tek ve çift kanatlı kapıları kolaylıkla ve güvenle açar
- Sadece 7 cm'lik mekanizma yüksekliği
- Kanat ağırlığı mak. 600 kg, kanat eni mak. 930 mm
- Kanat ağırlığı mak. 300 kg, kanat eni mak. 1350 mm (yangın kapılarında)
- Yangın kapıları için talep edilen kapatma sırası kontrolünü içerir
- Unique combination of swing door drive and door closer
- The universal drive look across both door leaves
- For asymmetrical doors
- For fire doors and smoke control doors
- Active leaf is equipped with the Powerturn swing door drive, the passive leaf is equipped with TS 4000 or TS 5000 series
- Opens large and heavy single and double-leaf doors easily and safely
- Low overall height of only seven centimetres
- For leaf weights up to 600 kg, door widths of 930 mm
- For leaf weights up to 300 kg, door widths of 1350 mm (fire protection doors)
- The drive housing also contains the closing sequence control requested for fire protection doors

GEZE Turkey Office: +90 (0) 216 455 43 15 | e-mail: office-turkey@geze.com | www.geze.com.tr



BEWEGUNG MIT SYSTEM



Alpugan Mimarlık

İzmir Serbest Mimarlar Derneği Yönetim Kurulu Üyesi, Mimar Boğaç Alpuğan tarafından 2003 yılında İstanbul'da kurulan Alpugan Mimarlık, yurt içi ve yurt dışında, gayrimenkul projelerinden rekreasyon yapılarına, turizm yapılarından gastronomi mekanlarına çok farklı ölçek ve tipolojilerde mimari ve iç mimari projeler üretiyor.

Mimarlığın 'tasarım' demek olduğu fikrinden yola çıkarak biçimlendirdiği projelerde en iyi kullanıcı deneyimini sunmaya odaklanan Alpugan Mimarlık, profesyonellerden oluşan ekibiyle iyi düşünülmüş tasarımlar yaratmayı ve bunları beklenmedik şekillerde geliştirmeyi amaçlıyor; mesleki etiği, sürdürülebilir yaklaşımları, ekonomik çözümleri ve inovasyonu öncelleyen tasarım çizgisinden ödün vermeden, bağlamsal dinamiklerle ve çevresel kriterlerle uyumlu projelere imza atıyor.

Boğaç Alpuğan: “Yatırımcı yönelimlerini yeni nesil kullanıcı ihtiyaçları belirleyecek”

Bugüne kadar yurt içinde ve yurt dışında farklı fonksiyonlarda pek çok nitelikli mimari ve iç mimari projeye imza atan Alpugan Mimarlık kurucusu Mimar Boğaç Alpuğan, 2018’de gayrimenkul sektörünün geleceği ve konut endüstrisinin kullanıcı alışkanlıklarına etkisini analiz ederek, sektörde yatırımcı bakışını değiştirecek, kendi trendlerini oluşturacak ciddi bir değişim sürecinin gerçekleşeceğini vurguladı.

Alpugan Mimarlık kurucusu Boğaç Alpuğan, konut endüstrisi ve gayrimenkul sektörünün geleceğini değerlendirirken sektöre yeni bakışlar katacak ve kullanıcıların yaşam pratiklerini değiştirecek ciddi bir değişim sürecinin yaşanacağını

vurguluyor. Düşük getiriler, konut faizleri, yatırım yapma ve birincil varlıkların kısıtlılığı gibi kritik faktörlerin sektörün geleceğinde dinamik bir devinime sebep olduğunu belirten Alpuğan, yakın gelecekte farklı bir fikir ve yeni bir anlayış

ortaya koyabilen yatırımların ayakta kalabileceğine inanıyor.

Boğaç Alpuğan, gayrimenkul projelerinin en az tasarımları kadar önemli bir aşamasının da pazarlama ve satış süreci olduğunu belirtiyor: “Tasarladığımız



yapıların belirli bir aşamasında devreye giren pazarlama ve satış ekipleriyle yapının pazarlamasını güçlendirebilecek verileri oluşturmaya çalışıyoruz. Bazı yatırımcılar mimar seçiminden sonra bu kişileri devreye sokarak doğru tasarımın oluşmasını ve sektörde ön saflara çıkmayı kolaylaştırıyorlar” diyen mimara göre bu aşama yapı satışını hızlandıran ve kolaylaştıran bir unsur olarak değerlendirilebilir. Bu pazarlama sisteminin içerisinde AVM, havuzlar, fitness ve spa alanları gibi sosyal kullanım alanlarının da birer pazarlama aracı olarak mimariyi güçlendirdiğini belirten Alpuğan şöyle ekliyor: “İyi ve akıllı tasarım artık yatırımcının elini daha fazla güçlendiriyor ve sektörde iyi mimari proje ihtiyacı değişimin en belirli aracı olarak duruyor.”

Mimar Boğaç Alpuğan, değişimin sadece sektörel stratejilerde değil, konut ti-polojilerinde ve sosyal-bireysel kullanım alanlarının oranında da gözleneceğinin altını çiziyor. Günümüz yönetmelikleri içerisinde en düşük kullanımı garantilemek için hazırlanmış sosyal alana ayrılan alanlar, yeşil alanlar gibi kavram-



“İYİ VE AKILLI TASARIM ARTIK YATIRIMCININ ELİNİ DAHA FAZLA GÜÇLENDİRİYOR VE SEKTÖRDE İYİ MİMARİ PROJE İHTİYACI DEĞİŞİMİN EN BELİRLİ ARACI OLARAK DURUYOR.”

SİSTEMLE DRENAJ VE HAVALANDIRMA.



Her düz çatı tipine en doğru çözüm –
Sita' nın sistemleriyle

Bayilikler verilecektir.

Sita düz çatıların drenajı için yetkinlik ve yenilikçiliğin simgesidir. Yaklaşık kırk yıllık tecrübesiyle Sita size standartlara uygun her ihtiyaca göre ürün ve sistem çözümü sunmakta. Tabiki onaylanmış kalitede.



Konvansiyonel Drenaj



Sifonik Sistem Drenajı



Acil Durum Drenajı



Balkon & Teras Drenajı



Yeşil Drenajı



Onarım




Havalandırma



Yangın Koruma

ların, 2018'de gayrimenkul projelerini farklılaştıracak en önemli öğeler olduğunu belirtirken, sektörde bu konuya önem veren projelerin kullanıcı taleplerinin de etkisiyle öne çıkacağını vurguluyor.

Alpuğan'a göre konut tipolojilerinin değişimi sonucu, kullanılan malzemelerin farklılaşmasıyla gelecekte akıllı mutfak tezgâhları, aynalar, tek bir tuş ile kontrol edilebilen evler daha çok hayatımıza girmeye başlayacak ve kullanıcıların yaşam pratiklerini değiştirecek.

"Birçok insan iş hayatı ile yaşlılık hayatını aynı bölgelerde geçirmemek için yatırım yapmaya başlıyor. Kent içi kullanımlarda kiralama ağırlıklı ilerlerken, yeşil alanın bol olduğu yerlerde konut sektörü hızını artırıyor" diyen Mimar Boğaç Alpuğan kullanıcı arayışlarının bu yeni trendlere uygun olarak geleceği şekillendirdiği günümüzde gayrimenkul projelerinin yatırımcı yönelimlerinin de bu yönde gelişmesi gerektiğinin altını çizerek sözlerini tamamlıyor. 



"Birçok insan iş hayatı ile yaşlılık hayatını aynı bölgelerde geçirmemek için yatırım yapmaya başlıyor. Kent içi kullanımlarda kiralama ağırlıklı ilerlerken, yeşil alanın bol olduğu yerlerde konut sektörü hızını artırıyor."





Gelişen ve büyüyen Türkiye'ye yakışır Türk malı mutfaklarımızı,
5 kıtada 100'ü aşkın ülkede kuruyoruz.

AC Hotels Marriott	Elazığ / Türkiye
Elite World Otel	İstanbul / Türkiye
Fairmont Quasar Otel	İstanbul / Türkiye
Hilton Garden Inn	Eskişehir / Türkiye
Hilton Garden Inn	İzmir / Türkiye
Hilton Garden Inn	Sivas / Türkiye
Hilton Garden Inn	Safranbolu / Türkiye
Hilton Müze Otel	Hatay / Türkiye
Keskin Capital Hilton Curio	İstanbul / Türkiye
Nikki Beach Resort & Spa	Bodrum / Türkiye

Pullman İstanbul Airport	İstanbul / Türkiye
Radisson Blue	Kigali / Ruanda
Raffles Hotel İstanbul	İstanbul / Türkiye
Sheraton Hotel Ataşehir	İstanbul / Türkiye
Sealight Resort Hotel	Kuşadası / Türkiye
St. Regis İstanbul	İstanbul / Türkiye
St. Regis Maldives	Maldivler
Sueno Deluxe Hotel	Belek / Türkiye
W Hotel	Goa / Hindistan
Wyndham	Ha Long Bay / Vietnam



validebağ konakları satış ofisi tasarımı ile fark yaratıyor

Kuruluşundan bu yana mimari, iç mimari ve restorasyon alanlarında ulusal ve uluslararası ölçekte 'çok disiplinli' çalışmalar yürüten, Baş Mimar Gencer Yalçın, Y. Mimar Dilşad Öktem Aslaner, Y. Mimar Ba-

har Yücel ve İç Mimar Efe Kağan Hızır'ın ortaklığındaki İstanbul merkezli tasarım ofisi Studio Vertebra'nın, Dap Yapı'nın Üsküdar'daki Validebağ Konakları projesi için tasarladığı 730 metrekare inşaat ala-

Studio Vertebra tarafından Dap Yapı'nın girişimiyle İstanbul Üsküdar'da hayata geçen Validebağ Konakları projesi için tasarlanan "Validebağ Konakları Satış Ofisi", tasarımıyla ziyaretçilere yalnızca evi değil, içinde yaşayacakları semti de deneyimleme şansı tanırken, dikkat çekici dikey formuyla kendi varlığını güçlü bir biçimde hissettiriyor.





nına sahip Validebağ Konakları Satış Ofisi, ev sahibi olmayı düşünenlere sadece evi değil içerisinde yaşayacakları semti de deneyimleme fırsatı sunan tasarımı ve dikey formuyla satış ofisi yapıları arasında fark yaratıyor.

Studio Vertebra, satış ofislerinin doğaları gereği geçici yapılar olarak kısa süreli bir ömürleri olması nedeniyle, Validebağ Konakları Satış Ofisi'nin tasarımının mümkün olduğunca dikkat çekici olmasını amaçlıyor. Dikey düşünülmüş formuyla kendi varlığını güçlü bir şekilde hissettiren, "ben buradayım" hissi veren bir tasarım kurgulanırken; böylece, yapının kısa süreli varlığı boyunca bölge çevresini etkilemesi hedefleniyor.



DIKEY DÜŞÜNÜLMÜŞ FORMUYLA KENDİ VARLIĞINI GÜÇLÜ BİR ŞEKİLDE HİSSETTİREN, "BEN BURADAYIM" HİSSİ VEREN BİR TASARIM KURGULANIRKEN; BÖYLECE, YAPININ KISA SÜRELİ VARLIĞI BOYUNCA BÖLGE ÇEVRESİNİ ETKİLEMESİ HEDEFLENİYOR.


St. Regis Hotel, Astana | Canyon Ranch
Wellness Resort, Bodrum | Titanic Deluxe
Hotel, Bodrum | Liv Hospital, Samsun |
Sheraton Grand Hotel, Ataşehir | Favori Hotel,
İstanbul | Titanic Chaussee Hotel, Berlin |
Hyatt Regency Hotel, Ataköy | Fer Hotel,
İstanbul | Rixos Hotel Premium, Belek | St.
Regis Hotel, Iridium SPA, İstanbul | Titanic
Gendarmenmarkt Hotel, Berlin | Merit Hotel,
Kıbrıs | Solis Hotel, Sochi | The Ritz Car lton
Hotel, Alma ty | Ac Marriott Hotel, Maçka |
Sheraton Hotel, Adana | Yoo2 Taksim Square
Hotel, İstanbul | Dedeman Hotel, Öskemen |
Anadolu Holding Genel Müdürlük, İstanbul |
Titanic Deluxe Hotel, Belek | Cüba Rixos
Hotel, Azerbaycan | Titanic City Hotel, Şişli |
Titanic Comfort Hotel, Berlin | Radisson Blu
Iveria Hotel, Tbilisi | Titanic Business Hotel,
Bayrampaşa | Jumeirah Port Soller Hotel,
Mallorca | Accaputco Hotel, Kıbrıs | Ramada
Hotel, İstanbul | Rixos Al-Nasr Hotel, Libya |
Sheraton Hotel, Ataköy | Jumeirah Zabeel
Palace, Dubai | G Hotel, Koblenz | Rixos
Libertas Hotel, Dubrovnik | Darkhill Hotel,
İstanbul | Titanic Port Hotel, Bakırköy |
Mövenpick Hotel, Bodrum | Titanic City
Hotel, Taksim | Elit Hotel, İstanbul | Titanic
Business Hotel, Kartal | Old Head Golf Hotel,
İrlanda | Portville Marina Villas, Göcek |
Swissotel, Ankara | Utopia World Hotel,
Alanya | Robinson Select Maris Hotel,
Marmaris | Radisson SAS Bosphorus Hotel,
İstanbul | Rixos President Hotel, Astana

KOSB Mh. Melek Aras Bulvarı KOSB Sitesi
No:3 Aydınli, Tuzla/İstanbul
0 (216) 561 82 14/15 | bilgi@volard.com.tr

www.volard.com.tr

| Titanic Deluxe Hotel, Bodrum

MOBİLYA • İÇ MİMARLIK • ÜRETİM • UYGULAMA

Validebağ Konakları Satış Ofisi, iç mekânda kullanıcının inşaat sahasını ve proje çevresini algılamasına yardımcı olurken, ev sahibi olacakların mahalleyi ve lokasyonu gözlemlemesine de olanak sağlıyor. Böylelikle kullanıcı sadece evi değil içerisinde yaşayacağı semti de tecrübe etmiş oluyor. Validebağ Konakları Satış Ofisi'nde oluşturulan teras alanı ise projeye ilgilenenlere Validebağ Korusu ve Tarihi Adile Sultan Sarayı'nın seyir keyfini yaşıyor. 



Gencer YALÇIN / Baş Mimar



Bahar YÜCEL / Y. Mimar

Studio Vertebra

2009 yılında dört ortağın birlikte kurduğu mimari tasarım ofisi Studio Vertebra; mimari, iç mimari ve eski eser proje hizmetleri alanlarında "çok disiplinli" çalışmalar yapıyor. Projelerinde; kentsel, mimari ve iç mimari faktörler bir arada gözetilerek "bütünsel" bir yaklaşım benimseyen Studio Vertebra, işveren taleplerini, tasarımda önemli bir faktör olarak değerlendirirken; işvereni de ekibin bir parçası olarak görüyor.



Efe Kağan HIZAR / İç Mimar



Dilşad Öktem ASLANER / Y. Mimar

Validebağ Konakları Satış Ofisi'nde oluşturulan teras alanı ise projeye ilgilenenlere Validebağ Korusu ve Tarihi Adile Sultan Sarayı'nın seyir keyfini yaşıyor.



SEKTÖRDE YERLİ VE MİLLİ ÜRETİM



/ MakiSirketlerGrubu



/ MakiSirketler



/ MakiSirketlerGrubu

www.makel.com.tr • makel@makel.com.tr





Şehre dinamizm katan ofis yapısı: Perspective Ofis

Kentsel bağlamda mekân üretim biçimlerini araştıran, mimarlığı kentsel, işletimsel ve mekansal potansiyelleri ortaya çıkartmak için ara yüz olarak kurgulamayı hedefleyen Slash Architects'in Mersin'de tasarladığı dört katlı Perspective Ofis binası, etrafında fazlaca konutun, hastanenin ve üniversitenin bulunduğu bir aksta yer alıyor. Yapı, dikeyde yükselmektense yatayda baskın bir karakter

göstererek, çevresinde yer alacak olan diğer yapıların da benzer yüksekliklerde olması yönünde bir örnek teşkil ediyor.

Cephede ve planda sil baştan bir kurgu geliştiren Slash Architects, yapının boşluk-doluluk ilkesini nizama getirerek ofisleri entegre kat bahçeleri ile destekliyor. Kütlede ise balkon ya da cumba olarak çıkıntı yapan

2013 yılından bu yana farklı ölçeklerde geliştirildiği projeleriyle ulusal ve uluslararası çapta birçok ödüle layık görülen ve son olarak Türkiye'nin En İyi Genç Mimarları seçilen Slash Architects kurucuları İpek Baycan ve Şule Ertürk Gaucher'nin Mersin'de tasarladığı Perspective Ofis, yatayda baskın bir karakter gösteren formu, ofislere entegre kat bahçeleri ve doğal malzeme kullanımıyla çevresindeki yapısal gelişim için nitelikli bir örnek olarak ayrışıyor.





Cephede ve planda sil baştan bir kurgu geliştiren Slash Architects, yapının boşluk-doluluk ilkesini nizama getirerek ofisleri entegre kat bahçeleri ile destekliyor.



döşemeler, birbirlerine yatay güneş kırıcı bantlar ile bağlanarak rijit bir görünüme kavuşturulurken, yapının hem güneş korunumu sağlıyor hem de bitkiler sayesinde yaşayan bir cephe elde ediliyor.

Yapının bazasının üstünde yer alan katlar ofis olarak kullanılırken, zemin katında ticari işlevler yer alıyor. Ana cadde tarafında ticaret işlevleriyle kurgulanmış bu iki katlı mekanlar, arsanın kot farkından dolayı ters dubleks olarak çalışırken ana caddeye bakan tarafta yer alan ve tek katlı olan dükkanlar ise gündelik kullanımlara hizmet ederek iki katlı olan dükkanlara daha çok yeme-içme gibi işlevler yükleniyor. Dükkanların alt katına konumlanan bahçeler restoran ve kafeler tarafından değerlendirilirken ana caddenin tersinde yer alan korunaklı dış mekânda ise mahremiyet sağlanıyor. Bu kot farkı sayesinde ticari dükkanların ve ofislerin girişleri ayrıştırılarak, yapının işlerliği açısından oldukça pozitif bir katkı sunuluyor.



Ahşap
Uygulamaları

VERİMLİ VE GÜZEL YAŞAM ALANLARI OLUŞTURUYORUZ!

Hizmetlerimiz:

Arazi Biçimlendirme - Yapısal Peyzaj Uygulamaları - Bitkisel Peyzaj
Yeşil Çatı Sistemleri - Dikey Bahçe Sistemleri - Sulu Tohumlama
Aydınlatma - Erozyon Kontrolü ve Şev Stabilizasyonu - Drenaj
Dere Islahı ve Taşkın Koruma Sistemleri - Özel Uygulama
Biyolojik Havuz ve Durgun Su Alanları - Korten Çelik
Ahşap Sulama ve Yağmurlama Sistemleri



Dikey Bahçe Sistemleri



Yeşil Çatı Sistemleri



MODERNIST
landscape architecture


Küçüksu Mahallesi Yazmalı Sokak
No:38 Kandilli / İstanbul

☎ (0216) 460 01 02

📠 (0216) 460 01 03

www.mla.com.tr



Zemin katlarda yer alan baza cephesinde yerel bir taş kullanmayı tercih eden Slash Architects, bu taş ile entegre çalışan dükkân cephelerinde ise mümkün olduğunca geçirgen bir görünüm sağlıyor. Perspective Ofis'in üst katları ise organik kat bahçe gridleri ile çeşitlendirilerek, iç mekândan bakıldığında doğal ahşap ve yeşilin birlikteliği ile ofis çalışanlarına konforlu ve ferah bir ortam sunuyor. Güneşin geldiği açılar ve doğrultular gözetilerek yerleştirilen güneş kırıcılar ise cepheyi hareketlendirerek tasarıma dinamizm kazandırırken, Mersin ikliminin zorlu sıcaklık koşulları yaratılmış olan çift cidar ile dengeleniyor. 

Güneşin geldiği açılar ve doğrultular gözetilerek yerleştirilen güneş kırıcılar ise cepheyi hareketlendirerek tasarıma dinamizm kazandırırken, Mersin ikliminin zorlu sıcaklık koşulları yaratılmış olan çift cidar ile dengeleniyor.



İpek BAYCAN

Şule ERTÜRK GAUCHER

Slash Architects

Kentsel bağlamda mekân üretim biçimlerini araştıran, mimarlığı kentsel, işletimsel ve mekânsal potansiyelleri ortaya çıkartmak için ara yüz olarak kurgulamayı hedefleyen bir mimari oluşum olarak 2013 yılında kurulan Slash Architects, tasarlanabilir her konu ve ölçeği girift bir şekilde ele alarak, hepsine aynı hassasiyette yaklaşımı önemsiyor. Mimari mekân üretimindeki yaklaşımını, tipolojilerinin yeniden düşünülmesi ve kent bağlamı içinde yeniden yazılması yönünde geliştiren Slash Architects, kuruluşundan bu yana kentsel tasarım, mimari, iç mimari ve uygulama alanlarında farklı ölçeklerde proje geliştiriyor.

Mimarlık pratiğini mimarlığı besleyen bütün tasarım kanallarını birleştirerek ele alan ofis, ismini "slasher" kavramından alıyor. Günümüzde "slasher" kavramı, farklı uzmanlıkları bünyesinde barındıran ve bu şekilde daha bütüncül tasarımlara ulaşmayı hedefleyen bir yapıyı ifade ediyor. Çağdaş mimarlığı "tek kişinin elinden çıkan" bir üretim olmaktan öte, daha bütüncül ele alınması gereken farklı vasıf ve deneyimlerin ortak ürünü olarak ortaya koymayı hedefliyor.



Market Dolapları



Promosyon Reyonu
Phuket2000



Sütlük Dolabı
Barbados2000



Servis Reyonu
Borneo 2000 Bronz



Sütlük Reyonu
Sardinya2000



Şişe Soğutucu
Teselya2000



www.s2000.com.tr

Gürsel Mah. Şevketpaşa Cad.No: 20/2 80270
(Çağlayan Kavşağı) Kağıthane - İstanbul
Tel: +90 212 221 2620 (pbx) Fax: +90 212 222 5465
E-mail: info@s2000.com.tr



TSE



12

PROJE

Kordon İstanbul

Worldwide Business

Center

Kahvrengi

Fener Kalamış Rezidans

Skyland

Asmalı Bahçe

Referans Kartal

İstova

Mars19

MİNT


Kuleli Evleri



Kordon İstanbul'un örnek dairesi görücüye çıktı

Bulunduğu bölgeye değer katan ödüllü projelerin markası Ege Yapı tarafından Levent ve Maslak'ın yanı başında, suyun kıyısındaki İstanbul'un Kordon'unda geliştirilen projesi Kordon İstanbul'un örnek dairesi kapılarını açtı.



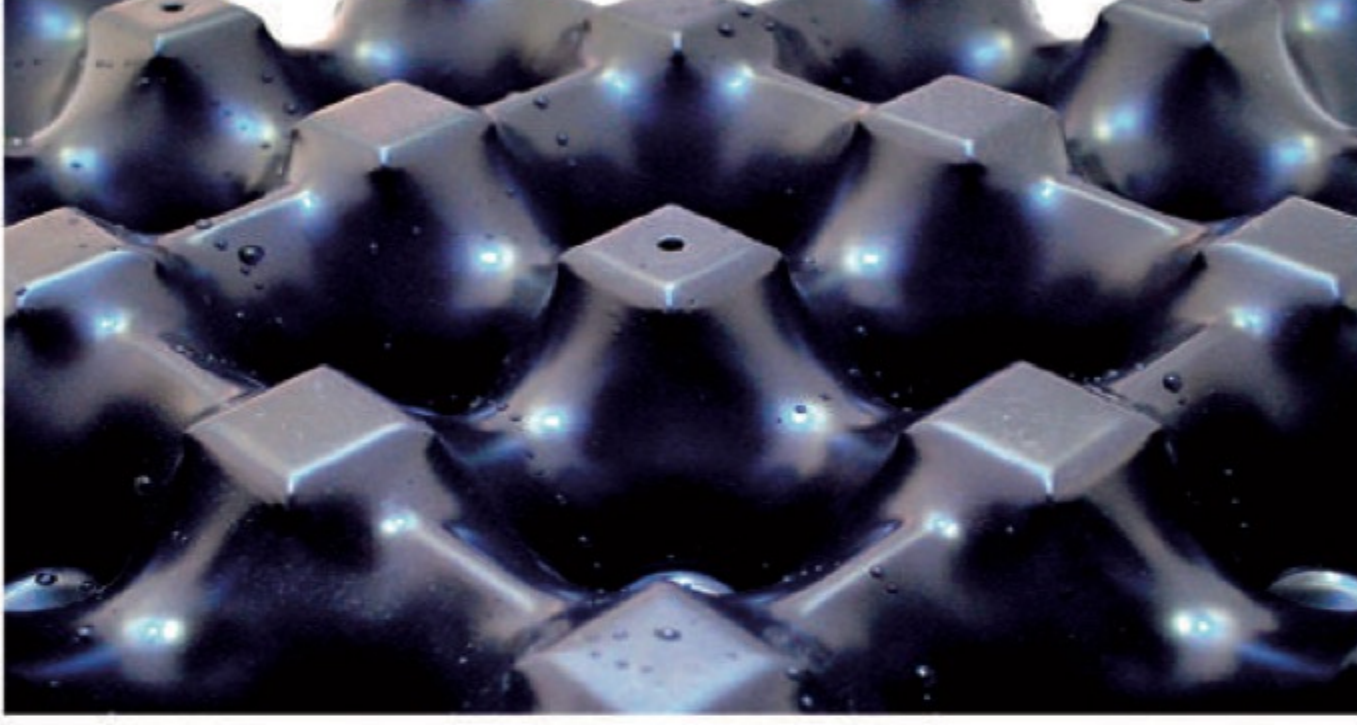
Ege Yapı'nın hayata geçirdiği Kordon İstanbul projesinin örnek dairesi tamamlandı. Pastel tonlar, beyaz ve mermer dokusuyla mükemmel bir uyum yakalanan Kordon İstanbul'un örnek dairesi, modern çizgisiyle tüm ziyaretçilerin beğenisini kazanıyor. Toplam 2 etaptan oluşan bahçeli veya teraslı olmak üzere farklı seçeneklerdeki evlerin yanı sıra mağazaların da yer alacağı Kordon İstanbul satış ofisinde örnek daire 2+1 olarak tasarlandı. Kaliteli yaşamdan ödün vermek istemeyenler için tasarımında şık ve yalın bir konsept sunulan örnek dairede açık renk tonları tercih edildi. Malzemelerin gold renk ile sağlandığı örnek daire detaylar ile göz kamaştırıyor. Sadeliğin ön plana çıktığı örnek dairede aksesuarlardaki parlaklıklar ve tablolarındaki renkler ise ömre bedel bir yaşam için ipuçları veriyor. Pastel tonlar, beyaz ve mermer dokusuyla mükemmel bir uyum yakalanan Kordon İstanbul'un örnek dairesi, modern çizgisiyle tüm ziyaretçilerin beğenisini kazanıyor. Levent ve Maslak'ın yanı başında, TEM'e 2 dakika, Havaray ve metroya yürüme mesafesinde inşa edilen Kordon İstanbul, 2019 yılı sonunda teslim edilmesi planlanıyor. 1+1, 2+1, 3+1, 3,5+1 ve 4+1 daire seçenekleri sunan proje dev kampanya kapsamında ödeme kolaylığı sağlıyor. 

NETYAPI

www.netyapi.com

YEŞİL ÇATI SİSTEMLERİ

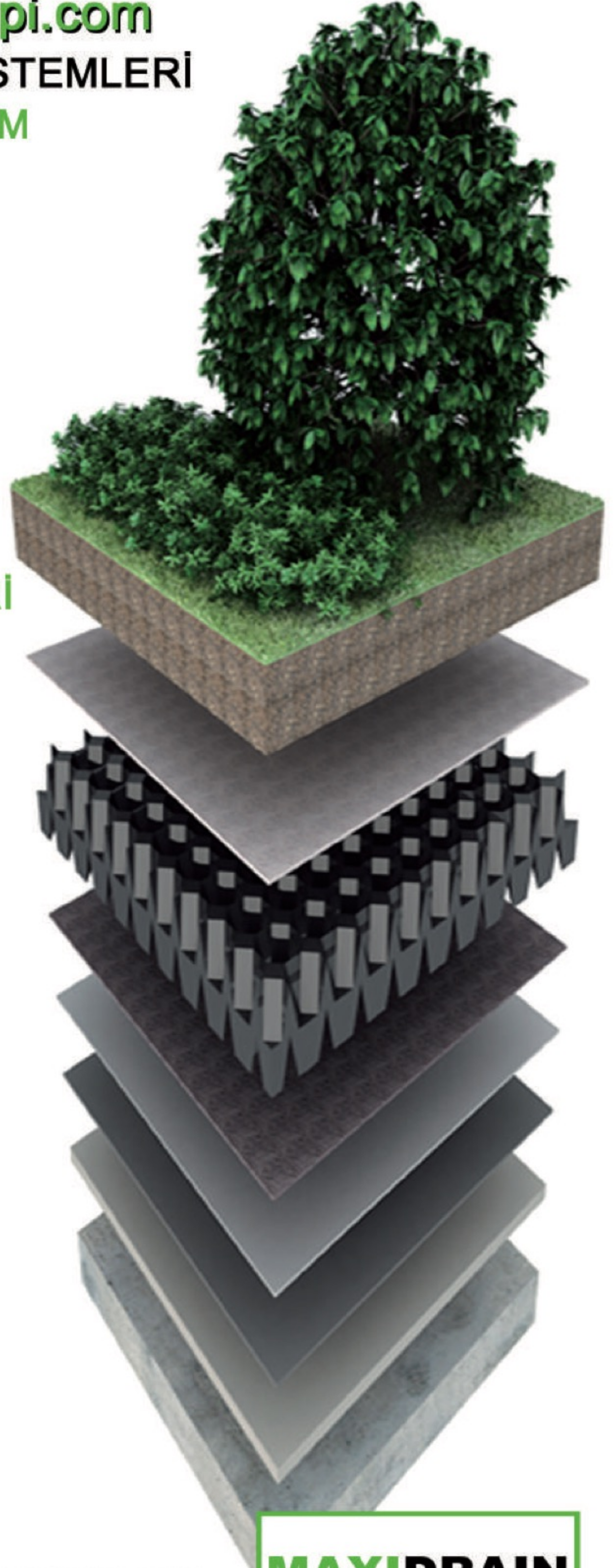
TSEK ve CE BELGELİ YERLİ ÜRETİM
YEŞİL ÇATI DRENAJ PLAKALARI



EKSTENSİF YEŞİL ÇATI SİSTEMLERİ



İNTENSİF YEŞİL ÇATI SİSTEMLERİ



NET YAPI A.Ş.

Tel : +90 (212) 269 33 93 E-Mail : info@netyapi.com

Faks : +90 (212) 269 19 80 Web : www.netyapi.com

MAXIDRAIN
Yeşil Hayattır... Yeşili Yakala !!!


MYC Partners

Worldwide Business Center

ile iş hayatının standardını yükseltecek


MYC İnşaat tarafından, modern çalışma hayatının tüm ihtiyaçlarına cevap vermek için kurgulanan Worldwide Business Center, İstanbul'un iş hayatında prestij ve konforun yeni adresi olacak. Kalitesi, Sign Of The City tarafından ödülle tescillenmiş olan iş merkezi, LEED Gold Sertifikası ile de dikkat çekiyor.



İstanbul'un iş ve finans merkezi Ataşehir'de 19 kat üzerinde yükselen A plus iş merkezi Worldwide Business Center, çevreci yaklaşımı, estetik duruşu ve son teknoloji ile donatılmış sistemleri ile diğer iş merkezlerinden kolayca ayrışıyor. MYC Partners tarafından projelendirilen ve yeşil bina olarak tasarlanan Worldwide Business Center, arazinin optimum kullanımı, gün ışığından maksimum fayda sağlayan tasarımı, yapımında geri dönüştürülebilir malzemelerin tercih edilmesi, su ve enerji verimliliği sağlayan mühendislik sistemleriyle LEED Gold Sertifikası almayı başaran ender yapılardan biri oldu. Fark yaratan mimarisi ile dikkat çeken Worldwide Business Center, modern çalışma hayatının tüm ihtiyaçlarına aynı anda cevap veriyor. Akıllı iklimlendirme, yangın algılama ve ihbar sistemleri, bilgi güvenlik sistemleri bulunan bina, fiberoptik altyapı, acil anons sistemi, enerji, aydınlatma ve bina otomasyon sistemleri gibi pek çok teknoloji ile donatılıyor. Batı Ataşehir'de, Finans Merkezi'ne komşu ve toplu ulaşım hatlarına sadece 20 metre mesafede bulunan Worldwide Business Center, TEM'e 1 km yakınlıkta; E-5'in hemen kenarında konumlanıyor. Ofis ve perakende alanlarıyla global markaların da ilgisini çeken iş merkezinde 350 metrekareden başlayan ofis seçeneklerinin yanı sıra 3 bin metrekarelik perakende alanları da bulunuyor. 

İzmir'ingeniş bahçeli projesi: Kahverengi

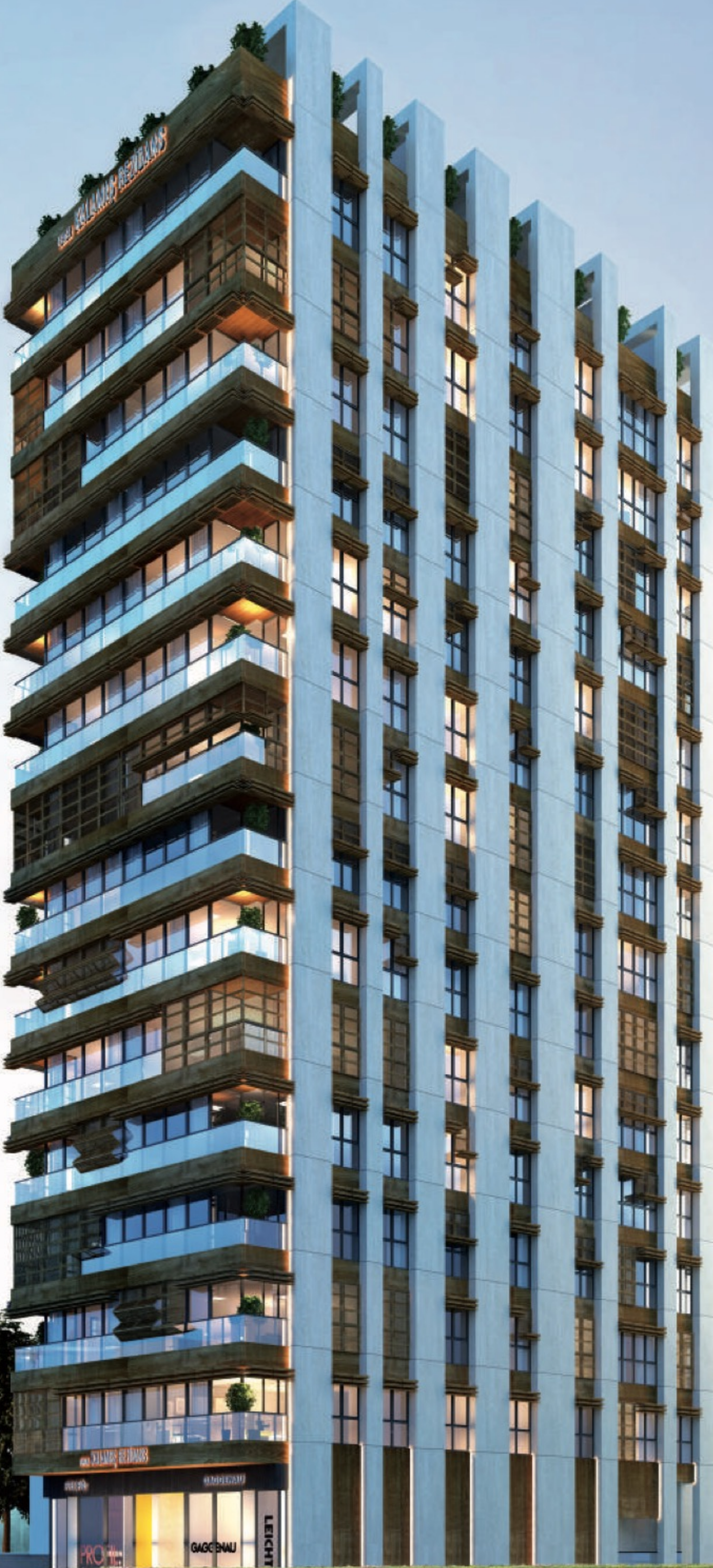
İzmir'in Gaziemir ilçesinde Bask Yapı tarafından hayata geçirilen Kahverengi projesi konforu ve doğal yaşamı bir arada sunuyor.

Yılların verdiği deneyim ve standartların üzerindeki mimari anlayışı ile sevilen projelere imza atan Bask Yapı, İzmir'in en gözde yaşam alanlarından biri olmaya aday Kahverengi ile estetik ve doğallık algısını sanat ile yeniden inşa ediyor. Hepsi özel mimari tasarıma sahip tripleks villaların yer aldığı Kahverengi'de, tüm detaylar bir yaşam alanının sadece yapı malzemeleri ve peyzajdan oluşmadığını vurgulamak üzere düşünüldü. Konforlu, ferah iç mekanlar, geniş bahçeler ve teraslar ile güzel İzmir'de sahip olunabilecek en yüksek standartları taşıyan bu özel sınırlar içerisinde, tüm imkanlara yakın; şehrin stresine ve yoğunluğuna uzak alanlar yapılandırılıyor. 16 bin metrekare alan üzerinde 47 adet 4+1 ve 5+1 tripleks villa bulunuyor. 



Kalite, konfor ve estetiği bir arada sunan proje: **Fener Kalamış Rezidans**

Çakıroğlu Yapı “Güzel yaşam ince ayrıntılarda saklıdır” mantığıyla vizyonunun yeni bir örneği olarak Fener Kalamış Rezidans projesine imza attı.



İstanbul'un kalbi Kalamış'ta, göz kamaştıran mimarisi ve panoramik deniz manzarasıyla hayata geçirilecek olan Fener Kalamış Rezidans 2 bin 500 metrekare alan üzerinde 15 katlı toplam 30 adet daireden oluşuyor. Çakıroğlu Yapı tarafından inşa edilen, yaşama sanatını bilenlere kalite, estetik, sağlamlık, güvenlik ve zevk unsurlarının bir arada sunulduğu proje de 5 bin metrekare kapalı otopark ve misafir otopark sistemi aynı anda sunuluyor. 3 adet asansör, 24 saat profesyonel özel güvenlik hizmetiyle fazlasıyla güvenli bir yaşam vadediyor. Tabi bu da çocuklara, onlar için tasarlanan oyun alanlarında neşeye gülüp oynamaları için kusursuz bir ortam sunuyor. İnsan odaklı peyzaj düzenlemesi, yürüyüş parkuru, zen bahçeleri çocuk parkı, tenis ve basket sahası, cep sineması, fitness center, süs havuzları, kamelyalar, ruhen ve bedenen yenilenmeyi sağlayacak Fener Kalamış Rezidans hayat standartlarının yanında yatırım anlayışına da değer katacak bir yaşam konsepti. Her bir bölmesi ince detaylarla düşünülmüş olan projede daire metrekareleri 241 metrekare ile 452 metrekare arasında değişiyor. Fiyatlar ise 1.500,000 dolardan başlıyor. Üstelik proje kampanya dahilinde kısa süreliğine dolar kurunu 3,50 olarak sabitlendi. Bol yeşil alan, her daireye özel depo, akıllı ev sistemi, jeneratör, alarm ve yangın söndürme sistemi, her daireye ait 3 araçlık kapalı otoparkı ile insana hizmet eden değerler, her yaştaki insanın gereksinimine cevap vermek ve farklı aile tiplerinin mutluluğunu sağlamak için bir araya getirilen proje . estetik ve konfor anlayışlı detaylar sunuyor. 🇹🇷


Skyland İstanbul'dan kaçırılmayacak fırsat

Ayrıcalıklı yaşam sürmek isteyenlerin tercihini oluşturan Skyland İstanbul, benzersiz fiyat ve ödeme seçenekleri sunmaya devam ediyor.



Eroğlu Gayrimenkul'un kısa bir süre önce satışa sunulan Skyland İstanbul projesinin son kulesi Sky Residence, 0 peşinat avantajı ile konut sahibi olmak isteyenlere 6 ay sonra kapılarını açıyor. 120 ay 3 bin 800 -TL taksitli ve 0 peşinat ile yatırımcıları İstanbul'un zirvesine, üstün standartlarda bir rezidans yaşamına davet ediyor. 1+1'den 4+1'e kadar farklı daire seçenekleri sunan projede 4+1 daireler için dubleks seçeneği de bulunuyor. 4+1 dubleks dairelerin terasları ve Sky Residence'ın 10 bin metrekarelik özel peyzaj alanı, yeşili gündelik hayatın bir parçası haline getiriyor. Sky Residence

sakinleri, açık ve kapalı yüzme havuzundan fitness ve wellness merkezine kadar pek çok sosyal imkan diledikleri gibi yararlanabiliyor. Modern iş dünyasının günlük ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacak bölümler ve ince detaylar içeren, tower ofisler, 360 derece manzarasıyla şehrin dört mevsimini iş alanlarına getiriyor. Tek katta 190 metrekareden 4 bin 600 metrekareye kadar genişlik sunan loft ofisler, 8 metre tavan yüksekliği ile ferah bir çalışma alanı yaratıyor. Skyland İstanbul'un rezidans kulesi, barındırdığı akıllı ev teknolojileri ile sakinlerinin ihtiyaçlarına cevap verirken,

hayatlarını da kolaylaştırıyor. İklimlendirme otomasyonu, farklı mekânlarda farklı ısı değerleri oluşturarak, daha güvenli daha konforlu ve daha tasarruflu bir yaşam sunuyor. Touch panel, tüm aydınlatma ve iklimlendirme sisteminin mobil cihazlar ve bilgisayarlar aracılığıyla kontrol ve kumanda edilebilme özelliğiyle öne çıkıyor. Ev sahipleri touch panel üzerinden ayrıca, su ve enerji tüketim miktarının takibini yapabiliyor, concierge hizmetlerine erişebiliyor, teknik servis, sağlık görevlisi ve alışveriş gibi çeşitli hizmetlerden faydalanabiliyor. 

Kendi içinde bir şehir: **Asmalı Bahçe Şehir**




Bahçeli bir ev sahibi olmayı hayalden gerçeğe dönüştüren Asmalı Bahçe Şehir, Dekar Gayrimenkul A.Ş. ve Demiröz İnşaat A.Ş. ortaklığında hayata geçiyor.



Bahçeli bir ev sahibi olmayı hayalden gerçeğe dönüştüren Asmalı Bahçe Şehir, Bahçeşehir'de, 91 bin metrekare büyüklüğünde bir arazide, 600 milyon TL yatırım ile hayata geçiriliyor. Projede 499 adet konut ve 48 adet ticari ünite yer alıyor. Ulaşılabilir fiyatlarla bahçeli ev inşa etme konusunda öncü isimlerden Dekar Gayrimenkul A.Ş. ve Demiröz İnşaat A.Ş. ile birlikte inşa ettiği Asmalı Bahçe Şehir projesinde banka kredisi faizini yüzde 0.99'da sabitledi. Ayrıca sabitlenen faiz oranı üzerinden konut alımı yapanlara yüzde 10 indirim imkanı sağlanacak. Projede yer alan 499 konutun 443 adedi bahçeli ev,

56 adedi ise 1 apartman bloğunda bulunan apartman dairelerinden oluşuyor. 2+1, 3+1 ve 4+1 seçenekleriyle brüt 93 metrekareden 214 metrekareye kadar alternatifli dubleks ve tek katlı konutların olduğu az katlı binalar ile birbirinden farklı alternatifler sunuyor. Asmalı Bahçe Şehir projesinin ilk etap teslimleri 2018 Temmuz'da, projenin tamamının ise 2020'de teslim edilmesi öngörülüyor. Asmalı Bahçe Şehir'deki bahçeli evlerin de 30 metrekare ile 300 metrekare arasında değişen bahçeleri bulunuyor. Projenin içerisinde 4 futbol sahası büyüklüğünde bir açık park alanı bulunuyor. Bu park alanı içinde yü-


rüyüş ve bisiklet yolları, 2 adet çocuk oyun parkı, bir adet manzaraya hakim seyir tepesi, 2 adet tenis kortu, 1 adet basketbol - voleybol sahası, 1 adet futbol sahası, evcil hayvan gezdirme parkuru ve 1 adet de yetişkinler için aletli spor alanı bulunacak. Projede apartman bloğunun giriş katında bulunan 1.800 metrekarelik bir kapalı sosyal tesis içerisinde; 1 açık 1 kapalı yüzme havuzu, sauna, buhar odaları, fitness salonu, mini kulüp ve kafe yer alacak. Diğer bir havuz bölgesinde ise yarı olimpik bir açık yüzme havuzu daha bulunacak. 

Referans Kartal Towers'dan konut alana peşin ödemede yüzde 25 indirim

İstanbul'da güvenilir ve lüks konut projelerine imza atmaya devam eden Kiler GYO, Anadolu Yakası'nda inşa ettiği 'Referans Kartal Towers'dan konut sahibi olmak isteyenlere kaçırılmayacak bir fırsat sunuyor.

İstanbul'a değer katan projeler geliştirmeye devam eden Kiler GYO, Anadolu Yakası Kartal'da 300 milyon liralık yatırım değerine sahip 'Referans Kartal Towers' projesini inşa ediyor. Projeden konut sahibi olmak isteyenlere, yüzde 5 peşinatla 84 aya kadar sıfır faiz veya 120 aya kadar uzayan vade imkanı sağlanıyor. Seçili dairelerde peşin ödemelerde ise yüzde 25 indirim fırsatı sunuluyor. Kartal sahiline yakın konumlanan 'Referans Kartal Towers' 31 katlı ve 24 katlı 2 blok olarak yükseliyor. Toplam 451 konut ve gündelik ihtiyaçla-

rın kolaylıkla karşılanacağı mağazalardan oluşan 800 metrekarelik ticari alana sahip projede 1+1'den 4+1'e kadar dört farklı daire tipi mevcut. Ayrıca 3+1, 4+1 ve 5+1'den oluşan penthouse daireler de yer alıyor. 1+1 ve 2+1 daireler, projenin girişinde yer alan 4 katlı baza bölümünde bulunuyor. 'Referans Kartal Towers'da yer alan dairelerin alan büyüklükleri ise 56 metrekare ile 172 metrekare arasında değişiyor. Penthouse daireler ise 211 metrekare ile 404 metrekare arasında alan büyüklüğüne sahip. Panoramik deniz ve adalar man-

zarasına hakim, terasta denize karşı jakuzi keyfi yapabileceğiniz 'Referans Kartal Towers'da daire fiyatları 340 bin TL'den başlıyor. Projede, geniş peyzaj alanına sahip güneşlenme alanları, özel tasarlanmış 9 metrekare ile 93 metrekare arasında değişen büyüklükte teras, açık ve kapalı yüzme havuzları, hamam, sauna, hobi salonları, fitness, pilates, dans salonları, koşu ve yürüyüş parkuru, kreş, çocuk oyun alanları, aktivite terasları, renk bahçeleri, meyve korusu, yapay dere ve su oyunları bulunuyor. 



İstova'da ön talep toplanıyor

İstanbul Avrupa Yakası'nın en hızlı gelişen ve yüksek yatırım değeri taşıyan bölgelerinden Kağıthane'de Yamaç Yapı imzasıyla hayata geçirilen 'İstova' projesinde ön talep toplanıyor. İstova'dan konut sahibi olmak isteyenlere lansman öncesinde kaçırılmayacak cazip ödeme fırsatları sunuluyor.



Yamaç Yapı imzasıyla İstanbul'un en hızlı gelişen ve değer kazanan bölgesi Kağıthane'de 15'er katlı 4 blok şeklinde yükselen İstova projesinde ön talep toplanıyor. Kağıthane'nin en büyük kentsel dönüşüm projesi olma özelliğine sahip İstova, 80 bin metrekare alan üzerinde 500 adet konut ve 55 adet ticari ünite ile toplam 555 bağımsız bölüm olarak inşa ediliyor. Projede 1+1, 2+1, 3+1, 4+1 ve 5+1'e kadar geniş daire seçenekleri mevcut. Projeden lansman öncesinde uygun fiyatlarla konut sahibi olmak isteyenlere özel ödeme imkanları sağlanıyor. Merkezi konumu ve ulaşım akslarına olan yakınlığı ile hem yatırım, hemde oturma amaçlı konut sahibi olmak isteyen yatırımcıların kısa

sürede dikkatini çekmeyi başaran 'İstova', Avrupa Yakası'nın en çok prim yapan bölgesinde yüksek kira getirisine sahip olacak. Zengin sosyal donatı alanlarına sahip projede yarı olimpik havuz, jakuziler, stres ve radyasyona karşı tuz odası, sauna, spa ve solarium odası, profesyonel eğitmenlerin olduğu spor salonu, pilates salonu, bardo ve masa tenisi salonu, mini futbol sahası, çocuk oyun odası, parti odası, müzik odası, sinema salonu, toplantı odası, kafeteryalar, özel güvenlik ve karşılama lobisi, katlı kapalı otopark bulunuyor. Levent - Büyükdere Caddesi'ne, köprü bağlantı yollarına, AVM'ler, eğitim kurumları ve hastanelere yakın konumlanan İstova projesi yatırımcılar tarafından bölgenin

en uygun fiyatlı konut projesi olarak gösteriliyor. Şehrin gerçekten tam merkezinde yer alan projede dairelerin metrekare fiyatları 5 bin 500 TL'den başlıyor. İstova, Kağıthane metro istasyonuna 3 dakika, 3 katlı Büyük İstanbul Tüneli'ne 2 dakika, E-80 karayoluna 5 dakika, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'ne 8 dakika, 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'ne 12 dakika, Yavuz Sultan Selim Köprüsü'ne 25 dakika, 3. Havalimanı'na 35 dakika, Atatürk Havalimanı'na 20 dakika, Sabiha Gökçen Havalimanı'na 50 dakika, Vadi İstanbul AVM'ye 5 dakika, Belgrad Ormanı'na 5 dakika, Alibeyköy Kent Ormanı'na 5 dakika, Vialand Eğlence Merkezi'ne 10 dakika mesafede yer alıyor. ◀




148 aile yılsonunda **Mars**'ta yaşayacak

Tekstil sektöründeki 25 yılı aşkın tecrübesiyle; birikim ve kalitesini Avrupa'daki birçok ülkeye taşıyan Metraco İthalat İhracat ve Tic. A.Ş., gayrimenkul sektörüne Mars19 Apartments projesiyle giriş yaptı.

Tekstil sektöründeki 25 yılı aşkın tecrübesiyle; birikim ve kalitesini Avrupa'daki birçok ülkeye taşıyan Metraco İthalat İhracat ve Tic. A.Ş. gayrimenkul sektörüne Mars19 Apartments projesiyle giriş yaptı. İstanbul'un en hızlı gelişen ve değerli lokasyonlarından biri olan Avcılar'da, ilçenin yeni prestij caddesi Firuzköy Bulvarı'nda yükselen Mars19 Apartments projesi, yılın son çeyreğinden itibaren 148 şanslı aileye ev sahipliği yapacak. Satış ofisinde düzenlenecek bir basın toplantısıyla vitrine çıkmaya hazırlanan Mars19 Apartments projesi, geniş ve ferah balkonlara sahip özenle tasarlanmış, aileleri hedefleyen

butik bir proje. 1+1'den 3,5+1'e farklı tip daire seçeneklerine yer veren proje, geniş ve ferah balkonları, konforlu yaşam alanları, bahçesindeki rengarenk çiçekleri, dinlendirici görüntüsü ve sesiyle huzur veren göleti ile yaşayanların hayatını güzelleştirmeye hazırlanıyor. Ortalama metrekare fiyatının 4 bin 500 TL seviyesinde belirlendiği projede sadece 9 adet olan, aile tipi 1+1 dairelerin satış fiyatı 424 bin lira, 2+1 amerikan tipi konutların satış fiyatları 437 bin lira, 2+1 normal tip konutların satış fiyatları 634 bin lira, 2+1 tipi dubleks dairelerin satış fiyatı 752 bin lira, 3+1 tipi dairelerin satış fiyatı 851 bin

lira, 3+1 dubleks dairelerin satış fiyatı bir milyon 76 bin lira, 3,5+1 dairelerin fiyatları da 1 milyon 17 bin lira seviyesinden başlıyor. Mars19, kapalı otoparkı, kapalı yüzme havuzu, fitness salonu, sauna ve buhar odaları, akıllı ev sistemi, kafe ve sosyal alanları ile güvenlik, konfor ve huzuru birarada sunacak. Deniz ve şehir manzaralı 3 cepheli daireler; üniversite, okul, hastane, eczane, semt pazarı, AVM, metro ve metrobüs durağı gibi temel ihtiyaçlar için gerekli tüm noktalara yakınlığı ile hayatı kolaylaştıran Mars19'da her dairenin en az bir balkonu bulunuyor. 

MİNT E-5



MİNT Şişli



MİNT'ten 4 bin 500 TL'ye varan kira garantisi kampanyası

Projelerini, Boğaz - Haliç arasında "Yeni Nesil Şehir Apartmanları" konseptiyle hayata geçiren MİNT, MİNT E-5 ve MİNT Şişli projelerinde kira garantisi kampanyası sunmaya devam ediyor. 24 ay boyunca 1.700 TL ile 4 bin 500 TL arasında değişen kira garantisi ile ilk yıl yatırımcısına daire bedelinin yüzde 6'sını kazandırıyor, geri dönüş süresini 16,7 yıla düşürüyor.

Tüm projelerinde sunduğu kira garantisi ile sektörde fark yaratan MİNT, yatırımcı memnuniyetini en üst seviyede tutmaya özen gösteriyor. Bu uygulama ile yatırımcılarına daire tesliminden itibaren 24 ay boyunca kira garantisi veriyor. MİNT dairenin belirlenen bedelin altında kiralınması durumunda aradaki farkı 24 ay süresince tamamlıyor. MİNT, hayata geçirdiği kira garantisi kampanyası ile şehrin merkezinde yaşamın sağladığı avantajları ulaşılabılır hale getiriyor. Metrekare ortalama satış fiyatlarının MİNT E-5'te 8 bin 200 TL ve MİNT Şişli'de 8 bin 500 TL olduğu projelerde, MİNT 24 ay boyunca 1.700 TL ile 4 bin 500 TL arasında değişen kira garantisi sunuyor.

Kampanya ile ilk yıl yatırımcısına daire bedelinin yüzde 6'sını kazandıran MİNT, İstanbul ortalaması 24.7 yıl olan geri dönüş süresini 16.7 yıla düşürüyor.

İlk uygulama MİNT Kağıthane'de

Geçtiğimiz sene Mayıs ayında yaşamın başladığı ve MİNT'in ilk projesi olan MİNT Kağıthane'de sunulan bu avantaj ile proje doluluk oranı yüzde 99'a ulaştı. Projede ortalama 300 bin TL'den satış yapılan 1+1 daireler için kiralama fiyatları 1.500 TL ile 1.700 TL arasında değişiyor. Yoğun kiracı talebi ile MİNT Kağıthane, bölgenin dikkat çekici projelerinden biri olma özelliğini koruyor. 1+0'dan 2+1'e kadar

daire seçeneklerinin mevcut olduğu ve lokasyon avantajı ile öne çıkan MİNT E-5'te dairelerin satış fiyatları 338 bin TL ile 835 bin TL arasında değişiklik gösteriyor. Teslimlerin Kasım ayında başlayacağı MİNT E-5, Perpa metro-büs durağına 2 dakika, Memorial Şişli Hastanesi'ne 5 dakika yürüme mesafesinde yer alıyor. MİNT Şişli'de 1+0, 1+1 ve 2+1 daire seçeneklerinin yanı sıra loft daireler de satışa sunuldu. Satış fiyatlarının 328 bin TL ile 996 bin TL arasında değişiklik gösterdiği proje, Aralık ayında teslim edilecek. MİNT Şişli, Kanyon AVM ve Levent metro durağına 10 dakika yürüme mesafesiyle dikkat çekiyor. ◀



Beyaz yakalıların ve Y kuşağının tercihi: Kuleli Evleri

Eğlence ve sosyal yaşamı beraber sunarak İstanbul'un merkezinde yaşam keyfine olanak sağlayan Kuleli Evleri; merkezi lokasyonu ile özellikle beyaz yakalıların ve Y kuşağının tercih noktası haline gelecek.




Yıldırım Yapı Grubu'nun yarım asırlık deneyimiyle yükselen Bomonti'nin yıldızı Kuleli Evleri; üniversite için büyük şehirleri tercih eden gençlerin ve şehri doyarsıya yaşamak isteyen beyaz yakalıların, gayrimenkul seçimlerinde güven, ulaşım kolaylığıyla uygun çözümler sunuyor. İhtiyaçları maksimum düzeyde karşılamak için özel olarak tasarlanan Kuleli Evleri projelerinde yer alan 1+1 daireler, teraslı ve standart seçenekleriyle konforlu ve fonksiyonel bir

yaşamın kapısını aralıyor. Gençlere şehrin merkezinde sevdikleriyle keyifli anlar yaşatacak balkonlu ferah daireleriyle Kuleli Evleri, prestijli ve avantajlı konut projelerine davet ediyor.

7/24 güvenlik sistemleri ile güvenli evler huzurlu aileler

Modern tasarımlarının, konforlu yaşam standartlarının yanı sıra şehrin merkezinde huzurlu bir yaşamı öncelikli olarak

değerlendiren Yıldırım Yapı Grubu, Kuleli Evleri projelerinde 7/24 güvenlik hizmeti sunuyor. Bina girişlerinde güvenlik odasından kontrol edilen kamera sistemleri ve 7/24 hizmet sağlayan güvenlik görevlileri ile konut sahiplerine güvenli bir yaşam alanı sunuyor. Kuleli Evleri, ücretsiz sunduğu fitness center, çocuk oyun alanı, toplantı salonu ve cep sineması gibi nitelikli sosyal alanları ile mutlu, kaliteli ve güvenli bir hayat sunuyor. 



Belediye



Dernek



OSB



Sektörden



Kısa Kısa



Yeni Ürün

İstanbul Büyükşehir Belediyesi
Dolmabahçe-Levazım arası 5 dakikaya iniyor

Üsküdar Belediyesi
Üsküdar'da örnek dönüşüm başlıyor

THBB
"Hazır Beton Endeksi" 2018 Ocak Ayı Raporu açıklandı

TİMDER
TİMDER ekonominin nabzını tutmaya devam ediyor

OSBÜK
OSBÜK Ege toplantısında gündem enerji oldu

Türktraktör
Türktraktör pazarın kesintisiz 11 yıldır lideri

Honeywell
Bina teknolojilerinin geleceği Honeywell Users Group & IoT zirvesinde ele alındı

Sözenler Grup
Sözenler Grup: "Ürünlerimizde yüzde 100 doğal ahşap kullanıyoruz"

Legrand
Legrand'ın hedefi 4 markanın yeni ürünleriyle yüzde 35 büyüme

Dolmabahçe-Levazım

arası 5 dakikaya iniyor



İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından yapımına başlanan Dolmabahçe-Levazım Tüneli'nde çalışmalar hız kazanıyor. İstanbul trafiğinin önemli noktalarından olan Beşiktaş ve bölgesindeki trafiği rahatlatacak tünel sayesinde, 70 dakikalık yolun 5 dakikaya düşmesi planlanıyor.

İstanbul karayolu ulaşımının önemli projelerinden olan Dolmabahçe-Levazım Tüneli ile Taksim, Kabataş ve Kağıthane yönünden gelen araçlar Zincirlikuyu, Levent, Etiler ve Ortaköy yönüne kesintisiz bir şekilde ulaşabilmesi sağlanıyor. Tünelin açılması ile birlikte Dolmabahçe-Levazım arasında 70 dakikayı bulan yolculuk süresi 5 dakikaya inmesi planlanıyor. Piyalepaşa-Dolma-

bahçe Tüneli çıkışından başlayarak, Ortaköy Vadisi'nde son buluyor.

Trafiği önemli ölçüde rahatlatacak olan Dolmabahçe Levazım Tüneli Projesi, İstanbul Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü 4 No'lu Tabiat Varlıklarını Koruma Bölge Komisyonunun Kararı ve İstanbul İl Numaralı Kültür Varlıklarını Koruma Bölge Kurulu'nun onayları ile yapılıyor.

Tünel projesi Taksim ve Kabataş yönünden gelen araçlar, Beşiktaş Meydanı, Çırağan Caddesi, Yıldız Yokuşu ve Esentepe trafiğine girmeden Zincirlikuyu-Ortaköy yönüne kesintisiz bir şekilde ulaşabilmesini sağlıyor. Bu sayede, Beşiktaş ve bölgesindeki trafiğin önemli ölçüde rahatlaması amaçlanıyor. İki tüp olarak inşa edilecek tünelin toplam uzunluğunun 7 bin 800 metre olması planlanıyor.



Çalışmalarda yeşil alan korunacak

Çalışmaların ilk olarak, Maçka Parkı'nın girişindeki bölümde başlayacağı tünel projesi, etaplar halinde yapılırken; her aşamasında yeşil alan hassasiyeti gözetiliyor. Toplam büyüklüğü 140 bin metrekare olan Maçka Parkı'nın sadece 3 bin 500 metrekarelik bölümünde başlayacak çalışmalar kapsamında; alanda bulunan 85 adet ağacın İstanbul Üniversitesi Orman Fakültesi'nden alınan rapor doğrultusunda Bahçeköy Mehmet Akif Ersoy Tabiat Parkı'na dikilmesi planlanıyor. Uzman ekipler yönetiminde ROOTBALL yöntemi ile sökümü gerçekleştirilecek ağaçların, kök ve gövdeleri itina ile korunarak yeni yerlerine dikilmesi amaçlanıyor. Park dışında ise 91 ağaç başka bölgelere nakledilirken; çalışmalardan sonra bölgenin tekrar ağaçlandırılması planlanıyor. Çalışmalar tamamlandığında, 3 bin 500 metrekarelik alanın yeniden yeşillendirilerek eski haline döndürülmesi amaçlanıyor.

Trafik alternatif güzergahlardan sağlanacak

Maçka Parkı girişindeki çalışmalar kapsamında; Bayıldım Caddesi'nin Kadırgalar Caddesi girişinden Swiss Otel'e kadar olan bölümü araç trafiğine kapatılıyor. Kadırgalar Caddesi istikametinden Maçka ve Nişantaşı bölgesine gidecek araçlar, Harbiye istikametine devam edip, Mim Kemal Öke Caddesi'nden Maçka ve Nişantaşı bölgesine ulaşabiliyor. Süleyman Seba Caddesi'nden Taksim Kabataş ve Karaköy istikametine gidecek olan araçlar ise, Bayıldım Caddesi'nin açık olan kısmını kullanarak; Acısu Sokak, Prof. Dr. Alaeddin Yavaşca Sokak ve Vişneli Tekke Sokağını kullanarak Dolmabahçe ve Kadırgalar Caddeleri üzerinden istedikleri istikamete ulaşabiliyor. ➡

ÇALIŞMALARIN İLK OLARAK, MAÇKA PARKI'NIN GİRİŞİNDEKİ BÖLÜMDE BAŞLAYACAĞI TÜNEL PROJESİ, ETAPLAR HALİNDE İNŞA EDİLİYOR. İKİ TÜP OLARAK İNŞA EDİLECEK TÜNELİN TOPLAM UZUNLUĞUNUN 7 BİN 800 METRE OLMASI PLANLANIYOR.






Üsküdar'da örnek *dönüşüm* başlıyor

ÜSKÜDAR KIRAZLITEPE'DE YENİ YAPILAN ÇAMLICA CAMİİ ÇEVRESİNDEKİ ÖRNEK DÖNÜŞÜM İÇİN DÜĞMEYE BASILDI. 1000'DEN FAZLA MÜLK SAHİBİ BOĞAZIÇI YAŞAM MERKEZİ'NDE GERÇEKLEŞEN TOPLU İMZA TÖRENİNE KATILDI.

Çamlıca Camii'ndeki inşaat çalışmalarında sona yaklaşıırken çevresindeki örnek dönüşüm de hız kazandı. Kirazlitepe Mahallesi'nde yaşayan 1000'den fazla mülk sahibi Boğaziçi Yaşam Merkezi'nde imza töreni için bir araya geldi. İmzalar atılmadan önce mülk sahiplerine seslenen Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen, projenin Çamlıca Camii ile birlikte bölgeye ve İstanbul'a büyük değer katacağını söyledi. Üsküdar Belediyesi olarak yerinde dönüşüm ve gönüllü dönüşüm anlayışıyla hareket ettiklerini belirten Türkmen, mahalle sakinlerine örnek dönüşüme verdikleri destek için teşekkür etti: "Belgeleri en önce

imzalayan vatandaşlarımızı Nato yolundaki dairelerimize geçici olarak taşıyacağız. Diğer vatandaşlarımıza kira yardımı ve taşınma yardımında bulunacağız. Yaz ayları gelmeden hafriyat işlerimize başlayıp en fazla 2 yıl içerisinde sizleri tekrar pırıl pırıl olan kendi evlerinize taşıyacağız" dedi.

Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen vatandaşlardan gelen soruları yanıtladıktan sonra imza töreni gerçekleşti. Ramazan'da ibadete açılması hedeflenen Çamlıca Camii çevresindeki örnek dönüşüm için mart ayından itibaren çalışmalara fiilen başlanması planlanıyor. 



“Hazır Beton Endeksi” 2018 Ocak Ayı Raporu açıklandı

Türkiye Hazır Beton Birliği’nin (THBB) inşaat ve bununla bağlantılı imalat ve hizmet sektörlerindeki mevcut durum ile beklenen gelişmeleri ortaya koyan “Hazır Beton Endeksi” 2018 Ocak Ayı Raporu açıklandı.



Yavuz IŞIK / ERMCO ve THBB Başkanı

Hazır beton sektöründe faaliyet, güven, beklenti ve bileşik endeks olan Hazır Beton Endeksi’ni ortaya koyan Rapor’da, Faaliyet Endeksi’nin eşik değerini altında devam etmesi inşaat faaliyetlerindeki yavaşlamaya işaret etti. Önümüzdeki döneme ilişkin beklentinin eşik değerinin üstünde olması ise sektörün, hazır beton ve inşaat faaliyetlerinin 2018’de yolunda gideceğine olan inancını ortaya koydu. Hazır beton sektörü, 2018’de işlerin yolunda gideceğine olan inancını koruyor. Hazır Beton Endeksi Ocak Ayı Raporu sonuçlarını değerlendiren Avrupa Hazır Beton Birliği (ERMCO) ve THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, Faaliyet Endeksi’nin ocak ayında eşik değeri altında devam ettiğini, bu durumun inşaat faaliyetlerindeki yavaşlamaya işaret ettiğini söyledi. Önümüzdeki döneme ilişkin beklentinin eşik değerinin üstünde olmasının ise hazır beton ve inşaat faaliyetlerinin 2018’de yolunda gideceğine olan sektörün inancını ortaya koyduğunu ifade eden Yavuz Işık: “Güven Endeksi, geçen ay en düşük değerden sonra toparlanmaya başlamış olmakla beraber halen eşik değeri altında görünmektedir. Özellikle Faaliyet Endeksi’ndeki, önceki aya göre gerileme dikkat çekicidir. Endeks 3 aydır düşüş göstermektedir. Ancak beklentimiz, şubat ayından itibaren Faaliyet Endeksi’nin

toparlanmaya başlayacağı ve mart ayı ile birlikte hareketliliğin hissedilir seviyeye ulaşacağı yönündedir. Bu yönüyle şubat ayı 2018 açısından kritik görünmektedir. Beklenen hareketliliğin başlamaması durumu, inşaat sektöründe olası bir soruna işaret edebilecektir. Ancak geride bıraktığımız ocak ayı itibari ile mevsimsellik haricinde inşaat faaliyetlerinde bir sorun görünmemektedir” dedi.

TİMDER ekonominin nabzını tutmaya devam ediyor

İnşaat ve yapı malzemeleri sektörünün önemli markalarını aynı çatı altında toplayan TİMDER (Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği); kurulduğu 1988 yılından beri eğitim, kültür ve mesleki alanlarda gerçekleştirdiği faaliyetlerin yanı sıra ekonominin de nabzını tutuyor.



Ülkemizin ve sektörün ekonomik durumu ve beklentilerine ışık tutarak üyelerini bilgilendiren TİMDER, 2018 yılının ilk ‘Ekonomi Sohbetleri’ etkinliğinde son dönemlerin önde gelen ekonomistlerinden, Sabancı Üniversitesi Finans Kürsü Başkanı Prof. Dr. Özgür Demirtaş ağırladı. “Bilim, Ekonomi Gelecek ve Siz” başlığı ile Dedeman Gayrettepe Otel’de gerçekleşen konferansta; Karşılaştırmalı Dünya Ekonomisi, Dünya Nereye Gidiyor, Dünyada Borsa Durumu, Faizler ve Türkiye Ekonomisini Etkileyen Olaylar gibi konu başlıklarının yanı sıra; teknolojik gelişmelerin hayatımıza etkileri, yeni dünya düzeninde var olabilmek için neyin yapılması gerektiği, yakın gelecek, Ar-Ge, inovasyon ve teknoloji çalışmalarının bugün geldiği nokta gibi konulara değinen Demirtaş’a ilgi büyüktü. Yoğun katılımın dikkat çektiği konferansta ayrıca bilim çalışmaları, fütürizm ve sürdürülebilir bir dünyada var olabilmeyi

gereklilikleri tartışıldı. Konferans sonunda TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Eşer: “TİMDER olarak Türkiye ekonomisinin ve inşaat sektörünün durumunu uzun vadede görebileceğimiz faaliyetler düzenleyerek, konusunda uzman ve vizyon sahibi isimleri üyelerimiz ile buluşturmanın bilinciyle çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu tarz etkinliklerle üyelerimizin ekonomik dengeleri tahlil etmesine ve gelecek planlarını şekillendirirken fikir sahibi olmalarına bir nebze de olsa yardımcı olabiliyorsak doğru yoldayız diye düşünüyorum” dedi.



OSBÜK, Marmara, Doğu Anadolu ve Akdeniz OSB'leri Bölge İstişare Toplantısı'nın ardından, Ege Bölgesi'ndeki 50 OSB'yi bir araya getiren Ege Bölgesi OSB'leri İstişare Toplantısı'nı da gerçekleştirdi. İzmir Torbalı OSB ev sahipliğinde EBSO'da yapılan toplantıda gündem enerji oldu.

OSBÜK Ege toplantısında gündem enerji oldu

OSBÜK Ege Bölgesi OSB'ler İstişare Toplantısı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, Sanayi Bölgeleri Genel Müdürü Yaşar Öztürk, OSBÜK Yönetim Kurulu Üyeleri, ev sahibi İzmir Torbalı OSB Mütешеbbis Heyet Başkanı Hakkı Attaroğlu, başkanlık yetkilileri, çok sayıda OSB başkan ve temsilcisinin katılımıyla İzmir'de yapıldı.

Kütükcü'den ulusal tarife talebi

Toplantının açılışında konuşan OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, bölge toplantıla-

rının önemine değinerek, bugüne kadar 4 bölgede 188 OSB ile bir araya geldiklerini, 2018 yılı içerisinde Güney Doğu Anadolu, Karadeniz ve İç Anadolu Bölgesi OSB'leri ile de bir araya gelerek Türkiye'deki tüm OSB'lerle istişare etmeyi hedeflediklerini söyledi.

Konuşmasında elektrik ve doğalgazda artan maliyetlere dikkat çeken Kütükcü, 20 Ocak'ta Resmi Gazete'de yayımlanan ve 1 Nisan'da yürürlüğe girmesi beklenen Son Kaynak Tedarik Tarifesi Tebliğini hatırlatarak, "Bu tebliğ, elektrik tüketicilerini

yüksek tüketimli serbest tüketici ve düşük tüketimli serbest tüketici olarak ikiye ayırıyor. Yıllık 50 milyon KWh'ın üzerinde elektrik tüketenler, yüksek tüketici grubunda yer alıyor. OSB'lerimiz de genellikle yüksek tüketici grubunda yer alacağından, bölge sanayicilerimiz elektrik enerjisi maliyetinde çok ciddi bir artış yaşayacak. Biz bu uygulamadan bir an önce vazgeçilmesini, elektrikte daha önce uygulanan ulusal tarife uygulamasına devam edilmesi talep ediyoruz. Ayrıca YEKDEM maliyetleri de sanayicinin taşıyamayacağı bir yük haline



geldi. Artık YEKDEM'in tabana yayılması- nı talep ediyoruz" ifadelerini kullandı.

Doğalgaz konusunda da ikili bir tarife söz konusu olduğunu, yıllık 300 bin metreküpün üzerindeki tüketicilerin, yüksek tüketici kategorisinde değerlendirildiğini hatırlatan Kütükcü, hem elektrikteki hem de doğalgazdaki bu ikili tarife uygulamasının doğru olmadığını altını çizdi.

Özlü: "OSB'lerin ve iş dünyamızın her zaman yanındayız"

Toplantının açılışında konuşan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, OSB'lerin ülke ekonomisi için önemine değinerek, OSB'lerin sorunlarının çözümü noktasında her zaman iş dünyasının yanında olduklarını söyledi. Türkiye'nin bilim ve teknoloji alanında çok önemli bir yol kat ettiğini belirten Bakan Faruk Özlü, "1962-2002 yılları arasında yıllık ortalama 2 adet OSB projesi biterken, 2003-2017 arasında yıllık ortalama 8 adet OSB projesi bi-

tirilmiştir. Ar-Ge merkezi sayısını 16'dan 800'e çıkardık. Tasarım merkezi sayısını 7'den 157'ye yükselttik. 2010 yılında Ar-Ge ve tasarım merkezlerinde 10 bin kişi çalışırken, bugün bu merkezlerde 45 bin kişi istihdam ediliyor. Yine Ar-Ge ve tasarım merkezlerinde, 27 bine yakın tamamlanan veya devam eden proje bulunuyor" dedi.


Ege Bölgesi ikinci sırada

Ege Bölgesi Sanayi Odası'nda yapılan toplantıda Ege Bölgesi'nin ekonomisine değinen Özlü, Ege Bölgesi'nin ekonomik gelişmişlik açısından, Marmara Bölgesi'nin ardından ikinci sırada yer aldığına dikkat çekti. Özlü, bölgede sanayinin gelişmesinde ulaşım kolaylığı, hammadde kaynaklarının fazlalığı ve pazarlama imkanlarının yeterli olmasının bu gelişimde etkili olduğunu kaydetti. Bakanlıkça sicil verilerek tüzel kişilik alan 312 adet OSB'den, 49'unun Ege Bölgesi'nde yer aldığını, OSB'lerde,

üretim geçen 3 bin 217 sanayi parselinde yaklaşık 210 bin kişi istihdam edildiğini belirten Özlü, tüm parsellerde üretime geçilmesiyle bu rakamın yaklaşık 300 bin kişiye ulaşacağını öngörüldüğünü, bakanlık tarafından bugüne kadar Ege Bölgesi'nde sanayicilerin hizmetine sunulan OSB projelerine, 2018 yılı fiyatları ile yaklaşık 580 milyon TL kredi desteği verildiğini anlattı.

Afyonkarahisar Merkez 2. OSB projesinin de bakanlığın 2018 yılı yatırım programına "341 hektar" büyüklüğü ile "Yeni Proje" olarak dahil edildiğini aktaran Özlü, yatırım programında Ege Bölgesi'nde devam eden 14 OSB projesinin yer aldığını ve projelere yönelik istikrarlı devlet desteğinin sağlanmasına devam edileceğini ifade etti.

"Küresel bir oyuncu olma iddiasındayız"

Yaşanan çağın üretim çağı olduğunu ve eski alışkanlıklarla bir yere varılamayacağını belirten Bakan Faruk Özlü sözlerine şu şekilde devam etti: "Yaşadığımız dünyanın yoğun rekabet ortamında; yüksek teknolojinin kullanıldığı yatırımlara ağırlık veren, sosyal ve kurumsal işbirliğini tesis eden girişimler öne çıkmaktadır. Bu anlamda, bizim bütün gayretimiz; bilim ve teknoloji odaklı bir sanayi anlayışıyla ilerlemek, mesafe almaktır. Bilim, teknoloji ve sanayide, bir sıçrama yaparak, 'büyük ve güçlü Türkiye' hedefine doğru ilerlemeye devam edeceğiz. Bu ilerlemede en büyük dayanak noktamız ise, akıl ve bilim olacaktır. 'Bölgesel bir güç ve küresel bir oyuncu' olma iddiasındayız. Bu iddiamızı; bilim ve teknolojiyle destekleyeceğiz." 

Memiş Kütükcü: "Elektrik tüketicilerini yüksek tüketimli serbest tüketici ve düşük tüketimli serbest tüketici olarak ikiye ayırıyor. Yıllık 50 milyon KWh'ın üzerinde elektrik tüketenler, yüksek tüketici grubunda yer alıyor. OSB'lerimiz de genellikle yüksek tüketici grubunda yer alacağından, bölge sanayicilerimiz elektrik enerjisi maliyetinde çok ciddi bir artış yaşayacak."



Türktraktör pazarın kesintisiz 11 yıldır lideri

TürkTraktör, 2017'yi başarılı sonuçlarla kapatarak traktör üretimi ve satış adetlerinde yeni rekorlara imza attı. Türkiye'nin dört bir yanında bulunan başarılı satış ve satış sonrası teşkilatı ile şirket, yurt içindeki satışlarını yüzde 12 arttırdı. Yurt dışı satışları ise 2017 yılında 12 bin 23 adet olarak gerçekleşti. Bu adetlerle TürkTraktör 2017'yi yeni bir rekor sonuç olan 49 bin 613 adetlik toplam satış ile kapattı. TürkTraktör bu sayede pazardaki payını da artırarak yüzde 49,3'e çıkardı.



Ahmet CANBEYLİ / TürkTraktör Genel Müdür Yardımcısı

Marco VOTTA / TürkTraktör Genel Müdürü

Türkiye traktör pazarının halen faaliyette olan en köklü üreticisi TürkTraktör, 2017 yılına ait finansal sonuçlarını açıkladı. 2016'yı da rekor sonuçlarla kapatan şirket; 2017'de de farklı alanlarda yine çok başarılı sonuçlar elde etti. TürkTraktör, Ankara ve Erenler'de bulunan fabrikalarında 2017'de toplam 48 bin 302 adet traktör ve 38 bin 620 adet motoru üretim bantlarından indirdi. Lider üretici gerçekleştirdiği bu üretimlerle, traktör üretimini yüzde 5, motor üretimini ise yüzde 4 oranında arttırmış oldu. TürkTraktör'ün 2017'de yaptığı bu üretim; yeni bir rekor olarak kayıtlara da geçti.

Yurt içi satışlarını yüzde 12'lik bir artışla tarihinin en yüksek adedi olan 37 bin 590'a taşıyan şirketin yurt dışı satışları ise 2017 yılında 12 bin 23 adet olarak gerçekleşti. Bu adetlerle TürkTraktör 2017'yi yeni bir rekor sonuç olan 49 bin 613 adetlik toplam satış ile kapattı. TürkTraktör bu sayede pazardaki payını da arttırarak yüzde 49,3'e çıkardı. Türkiye'nin traktör devi, satış adetlerinde yaşanan yüzde 7'lik bu artışla, toplam ciroda da başarılı bir yükseliş sağladı. 2017 senesini 4 milyar 215 milyon TL toplam ciro ile kapatan TürkTraktör; bu sonuçla cirosunu geçtiğimiz yıla göre yüzde 22 arttırmayı başardı.

TürkTraktör'ün 2017'deki brüt kârı 731 milyon TL, brüt kâr marjı yüzde 17,3 olarak gerçekleşirken, faaliyet kârı 423 milyon TL olarak ve FAVÖK tutarı 492 milyon TL oldu. Şirketin faaliyet kâr marjı ve FAVÖK marjı ise sırası ile yüzde 10,0


ve yüzde 11,7 olarak gerçekleşti. Şirketin 2017 yılında elde ettiği sonuçlarla birlikte net kârı ise 321 milyon TL olarak kaydedildi. TürkTraktör'ün bu yıl için temettü teklifi 300 milyon TL olarak açıklandı. Böylece şirket 2017 yılı kârının yüzde 94'ünü mart ayında pay sahiplerine kâr payı olarak dağıtmayı planlıyor.

**TürkTraktör Genel Müdürü
Marco Votta: "Pazarda ki
konumumuzu her sene daha da
güçlendirmek için çalışıyoruz"**

2017'yi hedeflerini gerçekleştirdikleri bir sene olarak tamamlamış olmaktan büyük bir gurur duyduklarını ifade ederek açıklamalarına başlayan TürkTraktör Genel Müdürü Marco Votta elde edilen sonuçları şu şekilde değerlendirdi: "Türkiye traktör pazarı 2017'de yüzde 4 oranındaki bir artış ile 72 bin 949 adede çıktı. Biz de pazarın üzerinde bir büyüme yakalayarak yüzde 7'lik bir artış ile yeni bir rekora imza attık. Türkiye'nin toplam traktör üretiminin yüzde 67'si fabrikalarımızda yapılıyor. Her 4 traktörden birini ise yurt dışı pazarı için üreterek, Türkiye'nin toplam traktör ihracatının yüzde 87'sini tek başımıza gerçekleştirdik. Sektörde bugüne kadar elde ettiğimiz başarılarımızın ardında daima tarımı ve çiftçimizi geliştirmek üzere farklı birçok alanda yaptığımız yatırım ve çalışmalarımız yatıyor. Bu yaklaşımımız ise bize son 31 senede, 11 yılı kesintisiz olmak üzere; 19 kez pazar liderliğini getirdi. Bu sayede güven ortamı oluşturduğumuz bir pazarda, 2017

yılında tarihimizde bir ilk olarak 3 ve 2 yıl vadeli toplam 150 milyon TL nominal değerli tahvil ihracımızı da gerçekleştirdik."

**Türkiye'nin geleceği için dijital
tarıma geçiş ve çiftçilikte
dönüşüm şart**

Herhangi bir kâr amacı olmadan, tarımın ve çiftçinin gelişimi için yepyeni bir sosyal sorumluluk projesi olarak başlattıkları Bilinçli Çiftçi Güvenli Tarım Hareketi'ne dair açıklamalarda da bulunan Marco Votta: "Bugüne kadar her sattığımız traktör sahibine satış sonrası servislerimiz yeni traktör teslimatında kullanım ve bakım eğitimleri veriyordu. Ancak Türkiye çapında alınan istatistikler şunu gösteriyor ki, günde 9 adet traktör kazası meydana gelmekte. TÜİK'in 2016 verilerine baktığımızda 3 bin 263 kazanın 245'i ölümle sonuçlanmakta. Hem can hem de mal kaybına yol açan bu kazalar aynı zamanda tarımdaki üretimi de düşürüyor. Hiçbir şeyin insan hayatından daha önemli olmadığına bir kez daha dikkat çekmek üzere başlattığımız 'Bilinçli Çiftçi, Güvenli Tarım Hareketi' ile güvenli traktör sürüş ve ekipman kullanımı eğitimlerinden, farklı alanlarda gerçekleştireceğimiz farkındalık yaratma çalışmaları planlıyoruz. Bu hareketin sonucu olarak Türkiye'de tarımın güçlenmesi, çiftçilerimizin iş sağlığını ve can güvenliğini sağlayarak işlerini gerçekleştirmeleri ve kayıpların azalmasını arzu ediyoruz" diyerek sözlerini tamamladı. 

Bina teknolojilerinin geleceği

Honeywell Users Group & IoT zirvesinde ele alındı



Orhan GENİŞ / Honeywell Türkiye ve Orta Asya Başkanı

Honeywell tarafından gerçekleştirilen Honeywell Users Group (HUG) & IoT Zirvesi, 300'ü aşkın sektör profesyonelini ağırladı. Zirvede bir araya gelen sektör liderleri, Nesnelerin İnterneti'ni ve bu teknolojinin Türkiye'de verimli, güvenli ve akıllı binalar tesis etmedeki rolünü ele aldı.

Bağlantılı bina yazılım ve teknolojilerinin lideri Honeywell tarafından gerçekleştirilen Zirve, Türkiye'deki binaları daha "akıllı" hale getirmek için Nesnelerin İnterneti'nden (IoT) yararlanma konusuna odaklandı.

Türkiye'de ikinci kez düzenlenen Honeywell Users Group (HUG) & IoT Zirvesi'nde bir araya gelen 300'ü aşkın sektör profesyoneli ve fikir önderi, akıllı binaların evrimini, bağlantılı binaların Türkiye'nin tüm şehirlerini nasıl yeniden şekillendirdiğini ve bu değişimde teknolojinin rolünü tartıştı. Etkinliğe Honeywell'in yanı sıra Philips Aydınlatma, Dell, Microsoft, Turkcell ve diğer sektör liderlerinin global ve yerel organizasyonlarının temsilcileri de katıldı.

Honeywell Türkiye ve Orta Asya Başkanı Orhan Geniş: "Modern dünyanın ve Honeywell olarak yaptığımız her işin merkezinde bağlanabilirlik (connectivity) yer alıyor. IoT günlük hayatımızın her yönünü yeniden şekillendiriyor, basit işlemleri karmaşık dijital-fiziksel arayüzlere dönüştürüyor. Akıllı



Paolo CERVINI / Honeywell Bina Çözümleri, Gelişmekte Olan Bölgeler Başkanı


binaların yaşadığı süreci bir evrim olarak tanımlıyoruz çünkü elimizdeki varlıkları ve altyapıları kullanarak bunları akıllı bir binaya nasıl dönüştürebileceğimizi anlamamız gerekiyor. Entegrasyon akıllı binaların temelinde yer alıyor. Honeywell, işte bu noktada fiziksel ürünleri yazılım çözümleriyle birleştirerek insanları ve varlıkları birbirine bağlama konusunda standartları belirliyor. Etkinliğimizde, benzer düşünce yapısına sahip sektör profesyonelleri bir araya gelerek binalarda IoT konusundaki zorlukları tartışma ve çözüm yolları geliştirme fırsatını yakaladılar” dedi.

Zirvenin, Akıllı Binalarda / Tesislerde IoT oturumunda, Aydınlatmanın Ötesinde Çözümleri katılımcılarla paylaşan Philips Aydınlatma Proje Kanallı Pazarlama Müdürü Dilara Gürkan: “Teknolojide gerçekleşen ‘Nesnelerin İnterneti’ devrimini göğüsleyen sektörler arasında aydınlatma öncü sıralarda yer almakta. Biz de bu devrimin potansiyelini maksimum seviyede değerlen-

direbilmek adına hem öncü, inovatif çözümler sağlayarak hem de Honeywell gibi önemli oyuncularla iş birliği yaparak akıllı bina teknolojilerinin geleceğini şekillendirmeyi amaçlıyoruz” diyerek etkinliğin sektör için önemini vurguladı.

Honeywell Bina Çözümleri, Gelişmekte Olan Bölgeler Başkanı Paolo Cervini de şunları ekledi: “Avrupa, Türkiye ve Orta Doğu’daki bina işletmecileri, tesisleri daha yeşil, daha güvenli ve daha verimli hale getirirken işletme maliyetlerini de düşürme konusunda büyük bir baskı altında. Bunu yapabilmek için bölgedeki bina ve tesis yöneticileri IoT’den yararlanabilir. IoT, daha fazla bilgi kullanarak daha doğru kararlar için çok değerli veri analizleri yapmayı sağlarken, bina işletmecilerine önemli fırsatlar sunuyor. Karar mercilerini IoT’nin sunduğu fırsatlar ve bulut teknolojisiyle daha akıllı binaların geliştirilmesi konusunda bilgilendirmeye devam etmemiz büyük önem taşıyor.”



Zirve’deki oturumlar ve panellerde katılımcılar sürekli değişen dijital ortamın sunduğu fırsatları birlikte değerlendirdiler ve bu evrimin hızla maddi kazanca dönüştürülmesinin önemini tartıştılar. Yeni teknolojileri benimseyen ve hem modernizasyon hem de yaşam döngüsü uygulamaları üzerinde çalışan şirketler, paralel oturumlarda kendi başarı hikayelerini de paylaşma imkânı buldular. 



Sözenler Grup: “Ürünlerimizde yüzde 100 doğal ahşap kullanıyoruz”

1953 yılında kurulan ve bugün ahşap mamul üretimi, inşaat ve turizm alanlarında ticari faaliyetlerine devam eden Sözenler A.Ş., eskitme ahşap duvar ve tavan kaplamaları, doğal ahşap yemek odası ve oturma odası takımları, ev dekorasyon ürünleri, aksesuarlar ve doğal ahşap aydınlatmalar olmak üzere geniş bir ürün yelpazesi sunuyor. Ürettikleri ürünlerde yüzde 100 doğal ahşap kullandıklarını dile getiren Sözenler A.Ş. Genel Müdürü Agah Emre Sözen ile firmaları, ürünleri ve sektörü konuştuk.

Öncelikle Sözenler Grup'u bize kısaca tanıtabilir misiniz?

Firmamız, 1953 yılında rahmetli dedemiz Hacı Osman Sözen tarafından Trabzon'da kuruldu. Dedemiz iyi bir marangozdu. Trabzon'da, el aletleriyle marangozluk işleri yapmaya başladı. Boş zamanlarını da inşaatlarda çalışarak değerlendirdi. Şu an şirketimizin merkezi olan binanın arsasını kendi elleriyle açarak ilk atölyesini kurmuş oldu. Kerestecilik, marangozluk ve müteahhitlik işlerini bir arada yürütüyordu. Daima dürüstlük, çalışkanlık, mütevazılık ve yenilikçilik misyonu oldu ve bugün biz de bu misyonda yolumuza devam ediyoruz. Dedem 80'li yıllarda, gözlerindeki rahatsızlıktan dolayı yönetimi babam Muhammet Bey'e devretti. 3 kardeş, şirkete farklı bir boyut kazandırarak bölgede ve ülkede yeniliklere imza atmaya başladı. 12 bin metrekare alana sahip bölgenin ilk entegre orman ürünleri fabrikasını kurdular. 90'lı yıllarda Rusya'dan getirdikleri hammaddeye katma değer kazandırarak iç ve dış pazara satmaya başladılar. 2000'li yılların başında, dövizde yaşanan dalgalanmalar ile iç piyasaya ağırlık vererek yeni arayışlar içerisine girdiler. Bu sırada 3. nesil yavaş yavaş şirkette aktif rol almaya başladı. O tarihlerde bilişim ve inşaat sektörüne adım attık. 2008 yılında Dursun, Muhammet ve Haydar Sözen kardeşler ticari faaliyetleri paylaşarak alanlarında uzmanlaşma yoluna giderken; Sözenler, günümüzde ahşap mamul üretimi, inşaat ve turizm alanların-



Agah Emre SÖZEN / Sözenler A.Ş. Genel Müdürü

da ticari faaliyetlerine devam ediyor.

SZN WOOD markanızdaki ürün gruplarınız nelerdir?

Eskitme ahşap duvar ve tavan kaplamaları, doğal ahşap yemek odası ve oturma odası takımları, ev dekorasyon ürünleri, aksesuarlar ve doğal ahşap aydınlatmalar olmak üzere geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz.

Ürünlerinizin ayrıcalıklarından bahsedebilir misiniz?

Ürettiğimiz ürünlerde yüzde 100 doğal ahşap kullanıyoruz. Öyle ki; yüzey işlem-

lerinde de artık cila vb. sentetik ürünleri bırakıp organik yağlara dönüş yaptık. Yani mobilyanız da artık yaşlanabiliyor. Bunun yanında kendimize özgü tasarımlar üretmeye başladık. Dünyadaki trendleri takip edip pazarlara uygun tasarımlarla farklılık yaratabiliyoruz. Her gelir düzeyine hitap edebiliyoruz. Her ne kadar doğal ahşap mobilya üst gelir düzeyi gibi düşünülse de biz, aynı konseptte bir takımı ladin, çam, kayın, kestane ve ceviz ağaçlarından üretebiliyoruz. Bu da her gelir düzeyi için alternatif yaratmış oluyor.



Ürünlerinizde yüzde 100 doğal ahşap kullandığınızı söylediniz, hammadde temini ve ürünlerin hazırlanma aşamasını detaylandırabilir misiniz?

Sözenler, aynı zamanda kereste üreticisi olduğu için hammaddenin tamamını devlet ihalelerinden tomruk şeklinde alıyoruz. Yani ormandan evlere kadar tüm aşamada biz varız diyebiliriz. Ürünlerimizin tamamında yerli ağaçlar kullanıyoruz. Bu da SZN Wood Concept markasının oluşum amacından biri; ithal ağaç türlerine karşı değiliz ama yerli ağaçlarımızın kalitesine inanıyoruz. Örneğin; ladin ağacının anavatanı ülkemizdir. Şimdiye kadar ladin ağacı ormandan sonra ortalama yüzde 20'lik bir katma değerle yalnızca inşaatlık kereste olarak kullanılırken biz, kendi teknolojimiz ve işçiliğimizle bu oranı yüzde 300-400 seviyelerine çıkartabildik.

Firmanızın kısa ve uzun vadeli hedefleri nelerdir?

Kısa vadede ürün gruplarını sınırlayıp, üretim ve tedarik kanallarımızı büyüteceğiz. Bunu yaparken "Yerli ve Doğal" misyonumuzdan uzaklaşmayacağız. Yurt dışı mağazaları için çalışmalarımızı başlattık.

Özgün tasarımlarla pazarda hatırı sayılır bir yer edinmeyi planlıyoruz. Uzun vadede ise hedeflerimizin üzerinde bir ütopyamız var. Fiziken, ekibimizle aynı sosyal çevrede yaşamak ve sonraki nesillerimize, değerleriyle birlikte sektörde lider bir şirket bırakmayı hedefliyoruz.


Mobilya ya da ahşabın dokunduğu her sektördeki trend: "Doğal Ahşap"

Her sektör için dünyada belli dönemlerde bir trend oluyor. Bu sıralar mobilya ya da ahşabın dokunduğu her sektördeki trendin "Doğal Ahşap" olduğunu söyleyebiliriz. Son 10-15 yıldır doğala dönüş algısı oluşurken; organik kavramı toplumun tam merkezinde yerini aldı. Yiyecekte organik, tekstilde organik vs. biz de bu furyada, mobilyada organik kısmını aldık. Hatta 6-7 sene önce "bu masayı yiyebilirsiniz" diye bir reklam kampanyası başlatmıştık. Ama sırf organik diye kestim, biçtim, mobilya yaptım durumu yok, müşteri çok bilinçli ve size teknik sorular sorabiliyor. Doğal adı altında sunduğunuz ürünün ne kadar doğal ve kaliteli olduğunu sorguluyor. Bu soruların cevabını tek başınıza vermeniz mümkün değil, bunun için büyük bir ekibi-



nizin olması gerekiyor. Pazar da bizim en büyük avantajımız; çok genç, dinamik ve araştıran bir ekibe sahip olmamız. Ustasından müdürüne herkes, mevcut işlerinin yanı sıra sürekli yenilikçi ürünler üretmek için çalışıyoruz. İletişim kanallarımız çok kuvvetli ve bunun gücüne inanıyoruz.

"Emek verilen hiçbir şeye harcanan zamanın boş olmadığını biliyoruz..."

İnsanlar dokunabildiği her şeyin artık doğal olmasını istiyor. Bu talep her ne kadar üst gelir sınıfından geliyor diye düşünülse de müşteri skalamız bunun hiç de öyle olmadığını gösteriyor. 



Legrand'ın hedefi 4 markanın yeni ürünleriyle yüzde 35 büyüme

Bina, elektrik ve dijital altyapıları için ürün ve sistemler konusunda uzman Legrand Grubu, 2017 yılını geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 25 oranında büyümeyle kapattı. Bu pozitif büyümenin yansıması olarak 2018 yılına 4 markada farklı ürün gruplarıyla merhaba diyen Legrand, 2018 yılında en az yüzde 35'lik bir büyüme hedefliyor.

Sürdürülebilir büyüme stratejisini benimseyen ve globalde 5,5 milyar avroluk bir ciroya sahip olan Legrand Grubu, Türkiye pazarında da büyüyor. 2017 yılını geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 25'lik bir büyümeyle kapatan Legrand Grup Türkiye ise 2018 yılına 4 markada farklı ürün gruplarıyla merhaba diyerek büyümesini sürdürülebilir kılma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Bu büyüme stratejisinin tüm detaylarını açıklayan Legrand Grup Ülke Pazarlama Direktörü Özgür Sarioğlu, markanın gelecek vizyonunu da paylaştı.

**"Legrand Grup Türkiye olarak
2018 yılında en az yüzde 35'lik
bir büyüme bekliyoruz"**

Dünya elektrik ve dijital altyapı pazarının 90 milyar avro civarında olduğunu belirten Sarioğlu, Türkiye'de ise şalt ve sarf malzemeleri, kesintisiz güç kaynakları, anahtar-priz, kabin ve yapısal kablolama sistemleri, otomasyon sistemleri ve kablo dağıtım sistemleri gibi ürün gruplarının bulunduğu pazarın büyüklüğünün tahminen 3 milyar TL olduğunun altını çizdi. Türkiye elektrik ve dijital altyapı pazarının ise 2017 yılında ciro bazda yüzde 12 büyüdüğünü aktaran Sarioğlu, 2018 yılında da pazarın benzer bir büyümeyle yılı kapatacağını öngördüklerini belirtti. Böylesine önemli bir pazarda 90'a yakın ülkedeki varlığıyla, 36 bini aşkın çalışanı bulunan Legrand'ın globalde 2017 yılını 5,5 milyar avro ile kapattığını söyleyen Sarioğlu: "Legrand Türkiye olarak 2017 başında gerçekleşen



Özgür SARIOĞLU / Legrand Grup Ülke Pazarlama Direktörü



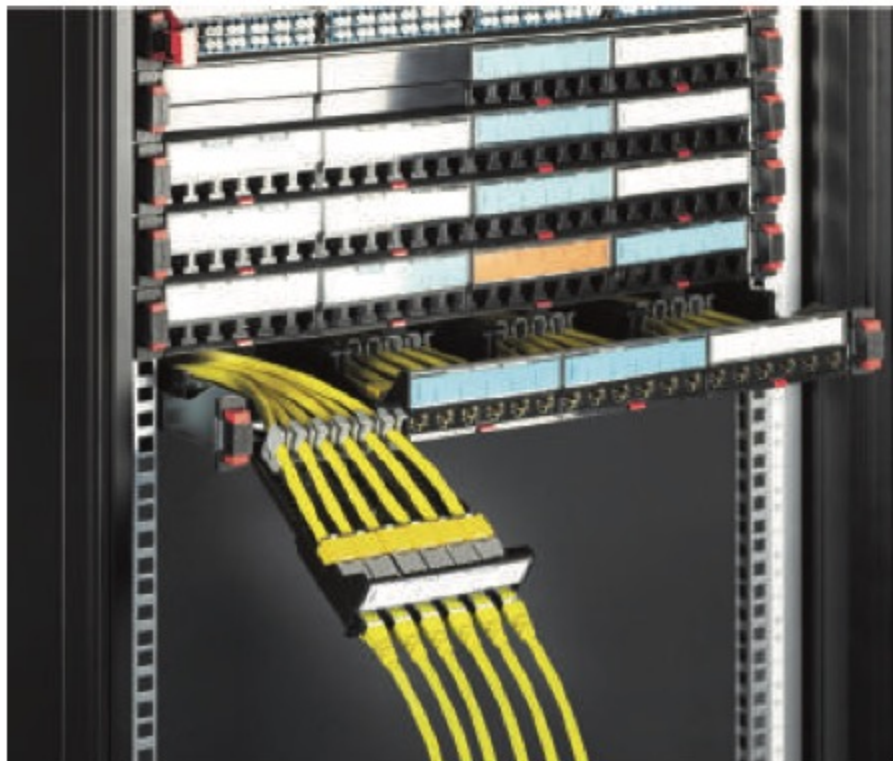
yeni yapılanmalarla tüm grup şirketlerini tek çatı altında topladık. 2017 yılında tüm markalarımızla pazar ve hedeflerimizin üzerinde ortalama yüzde 25 bir büyüme gerçekleştirdik. 2018 yılında ise bir yandan oturmuş bir organizasyonel yapı diğer yandan da her markada gerçekleştireceğimiz yeni ürün ve sistem lansmanları sayesinde yüzde 35'in üzerinde bir büyüme hedefliyoruz. Türkiye yapılanmasında hem dünya hem de Türkiye için otomatik sigortalar, kaçak akım koruma anahtarları, kompakt şalterler, kesintisiz güç kaynakları, 19" rack kabinler, DLP-S kablo kanalla-

rı, Salbei ve Raventi anahtar- priz serileri üretiyoruz" dedi.

Sarıoğlu: "Legrand ailesi genişliyor"

Legrand Grup Türkiye olarak 2018 yılına yeni ürünlerle merhaba dedikleri için çok mutlu olduklarını söyleyen Legrand Türkiye Pazarlama Direktörü Özgür Sarıoğlu: "Bünyemizde var olan tüm markaların ürün gruplarına yenilerini ekledik. Bunun için oldukça mutluyuz. Yıllık ciro-sunun yüzde 5'i oranında Ar-Ge yatırımı yapan bir global marka olarak, aralarında Türkiye'nin de yer aldığı 20'nin üzerin-

de ülkede 2 bin 200'ün üzerinde Ar-Ge çalışmamız mevcut. Bu güçle geliştirdiğimiz ürünlerimizin pazara yeni bir soluk getireceği kanaatindeyiz. Legrand olarak Raventi anahtar-priz serisi, LCS³ yapısal kablolama sistemi, enerji ölçüm ve izleme ürünleri, şalt malzemeler ve ofis sistemleriyle ailemizi genişletiyoruz. Inform'da ise Forte 10-400 kVA trifaze UPS ve yeni monofaze seriler, Estap 19" dikili tip ve duvar tipi kabinlerle, Bticino'da Eliot programımız kapsamında interkom, termostat ve grup prizlerle sektördeki gücümüzü katlayacağımıza inanıyoruz." ◀



Ateksis 4. kez 'EMEA En Büyük Müşteri' ödülünü aldı



Orta Doğu Bölgesi'nin en büyük güvenlik sistemleri fuarı Intersec, 21 - 23 Ocak tarihleri arasında Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai kentinde gerçekleşti. Güvenlik sektöründe dünyanın önde gelen firmalarının bulunduğu fuar sırasında, Bosch Güvenlik Sistemleri tarafından düzenlenen 'VIP Partner' toplantısı da Marriot Marquis Hotel'de gerçekleşti. Orta Doğu'daki bayilerin üst düzey yöneticilerine ev sahipliği yapan Bosch Güvenlik Sistemleri toplantısında; bölgedeki ve küresel pazardaki son gelişmelerden bahsedildi. Ateksis yöneticilerinin de katıldığı toplantıda, 2017 yılında başarılı satış performansı gösteren iş ortaklarına ödülleri takdim edileceği törene geçildi. Ateksis 2017 yılında; hem Türkiye hem de faaliyette olduğu Orta Doğu, Rusya ve Azerbaycan bölgelerindeki performansı sayesinde, Bosch Güvenlik Sistemleri tarafından 'EMEA En Büyük Müşteri' ödülüne layık görüldü. 2017 yılında başarılı performansını sürdüren ve dördüncü kez EMEA bölgesinin en büyük müşteri ödülünün sahibi olan Ateksis ayrıca, Orta Doğu Bölgesi'nde '2017 en iyi satış performansı' ödülünün de sahibi oldu. EMEA Bölgesi Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Hanno Vogels'in konuşmasının ardından ödülleri takdim edildi. Bölge Direktörü Hakan Özyiğit tarafından Ateksis İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Atila Özcan, Satış Direktörü Kayahan Erdem ve uygulama Bölümü Direktörü Erhan Duman'ın nezdinde tüm Ateksis ailesine ödülleri verildi. Kendilerine bu ödülü layık gören Bosch Güvenlik Sistemleri'ne teşekkür eden Atila Özcan; Bosch ile uzun yıllardır sürdürülen başarılı iş ortaklığının her yıl daha da güçlenip büyüdüğünü, dördüncü kez alınan ödülün bir tesadüf sonucu olmadığını belirtti. Özcan; bu başarıyı gerçekleştiren, emeği geçen özverili tüm takım arkadaşlarına, iş ortaklarına ve değerli müşterilerine teşekkürlerini dile getirdi.

E.C.A.'nın yeni kombisi Plustech, sektör profesyonellerinden tam not aldı

Elginkan Topluluğu çatısı altında 30 yılı aşkın süredir ısıtma sistemleri sektörüne yön veren Türkiye'nin güçlü markası E.C.A., en yeni ürünü Plustech kombiyi 13. Uluslararası ISK-SODEX Fuarı'nda tanıttı. Üstün teknolojileri bünyesinde barındıran Plustech, E.C.A. akıllı oda termostatu sayesinde cep telefonu ile uzaktan kontrol edebilme özelliğine sahip. Sektör profesyonellerinden yoğun ilgi gören ürün, kum saati formu tasarımı ile de adından söz ettirdi. Fuarda ayrıca tüm E.C.A. kombiler, havlupanlar, duvar tipi, kaset tipi ve salon tipi klimalar, oda termostatları, boyler, hermetik şofben, panel, dizayn, alüminyum ve pik döküm radyatörler, termostatik radyatör vanaları, duvar tipi ve yer tipi kazanlar, pelet kazan ve doğalgaz sayaçları sergilendi. Emas Makina'nın iki katlı, toplam 600 metrekarelik standı, yurt içinden ve yurt dışından çok sayıda ziyaretçinin uğrak noktası oldu. Fuarda gördükleri ilgiden memnun olduklarını belirten EMAS Makina Sanayi A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Özokumuşoğlu, fuara ilişkin şunları ifade etti: "En yeni ürünümüz Plustech'i Avrasya bölgesinin lider iklimlendirme fuarı ISK-SODEX'de tanıtmanın gururunu yaşıyoruz. Bu sene ziyaretçi rekoru kıran fuarda özellikle de uluslararası ziyaretçi sayısındaki artış dikkat çekiciydi. Ürünlerimizin gördüğü ilgi bizi son derece memnun etti."



ASAŞ çocuklar için heykel yarışması düzenledi



ASAŞ; çocukların yeteneklerini geliştirmek, kendilerini keşfetmelerini sağlamak ve onların daha iyi bir geleceğe sahip olması için geliştirdiği kurumsal sosyal sorumluluk projelerine bir yenisini daha ekledi. "Kim Demiş Masallar Gerçek Değil Diye" sloganıyla başlatılan heykel yarışmasında ASAŞ'lı miniklerden hayalindeki masal kahramanının resmini yapması ve kahramanın sahip olduğu güçlerin küçük bir kompozisyonla anlatılması istendi. Yarışma duyurusu 6-12 yaşları arasındaki ASAŞ'lı miniklere, kendileri için özel olarak hazırlanmış davetiyelerle, firmanın kurumsal sosyal medya hesaplarından ve firma içine asılan afişlerle yapıldı. 433 ASAŞ'lı minik; boyut fark etmeksizin yaptıkları renkli ya da karakalem resimlerindeki masal kahramanlarını kısa birer yazıyla tanıtarak, kahramanlarının neler yaptığını ve nasıl güçlere sahip olduğunu anlattılar. Yarışmada birincilik ödülünü, güzel ve yeni başlangıçları hayata geçiren "Kalem" heykeliyle 10 yaşındaki Ali Fuat Karaçoban; ikincilik ödülünü güçlü ve yenilmez özelliğiyle ormanların kralı "Aslan" soyut çalışmasıyla 11 yaşındaki Beyzanur Babiloğlu ve üçüncülük ödülünü üzüntüleri yok eden, savaşın olduğu yerde silah ve tankları boynuzlarıyla galaksinin dışına fırlatan "Bob" isimli kahramanı ile 7 yaşındaki Ahmet Kuzey Atlı aldı. Çocukların eğitim ve gelişimine katkı sağlanması amacıyla ipad hediye edildi. Yarışma sonunda çocuklara ödülünü ASAŞ Yönetim Kurulu Üyesi Safa Bayar Yavuz takdim etti.

Vefa, Gana'da yaşam alanları yapacak

Dünyanın birçok noktasında projeleri, ön üretimli yapıları ve ürünleri ile yer alan Vefa, Gana'da Savunma Bakanlığı personeli için yaşam alanları yapılması konusunda el sıkıştı. Ön üretimli yapı sektörünün önde gelen markalarından Vefa, Gana Savunma Bakanlığı personeli için yaşam alanları inşa edecek. Beş kişilik bir heyetle geçtiğimiz yılın ekim ayında Vefa Holding'in Dilovası'ndaki üretim üssünü gezen Gana Savunma Bakanı Dominic Ringab Aduna Nitiwul, Vefa yetkililerini Gana'ya davet etti. Aralık ayında Gana'ya giden Vefa yetkililerini de Bakan Nitiwul, kuvvet komutanlarının da katılımıyla makamında ağırladı. Gerçekleştirilen toplantıda Gana Savunma Bakanlığı personeli için yaşam alanları yapılması konusunda karar alındı. Toplantının ardından Vefa yetkilileri, yaşam alanları yapılacak olan arazileri de gezdi. Öte yandan Devlet Başkan Yardımcısı Mahamudu Bawumia ve Devlet Başkanı Nana Addo Dankwa Akufo-Addo'ya ile gerçekleştirilen toplantılarda; Gana'da prefabrike üretim tesisi yatırımı yapılması konusunda da bilgi verildi. Gana'nın 100 farklı bölgesinde prefabrike seçim ofislerinin yapımına da devam eden Vefa, daha önce de Gana'daki çözüm ortağı ile Tema Bölgesi'nde prefabrike kilise yapmıştı.



LED aydınlatmada yerli üretime Zeybekci'den destek



1977 yılından bugüne dek elektrik malzemeleri sektöründeki büyümesini istikrarlı şekilde sürdüren Makel, yatırım süreçleri ve büyümesi devam eden ilk yerli LED aydınlatma fabrikasında bugün Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'yi ağırladı. Fabrika'da LED aydınlatma üretim tesislerini gezen ve yetkililerden bilgi alan Bakan Zeybekci'ye Makel Yönetim Kurulu Başkanı Necati Çalışkan, yönetim kurulu ve üst düzey yöneticiler eşlik etti. Ziyaret sırasında konuyla ilgili bir açıklama yapan Çalışkan, Türkiye pazarındaki LED aydınlatma ürünlerinin ithal olduğuna dikkat çekti. Makel Yönetim Kurulu Başkanı Necati Çalışkan konuşmasını şöyle sürdürdü: "Büyük özveri ile gerçekleştirdiğimiz LED Aydınlatma yatırımı ile ilk etapta Türkiye'deki LED aydınlatma ürünlerinin yüzde 20'sini karşılamayı hedefliyoruz. İlerleyen dönemde iç pazardaki payımızı artırırken yurt dışı LED aydınlatma ürünleri pazarında da geniş bir ağa ulaşmayı planlıyoruz. Makel olarak bugün, ellinin üzerinde ülkeye ihracat yapıyoruz. Öncelikli amacımız daima ülkemize katma değer oluşturmak oldu. Bu anlamda ülkemizde yerli bir üretime daha imza atarken öncü olmaktan da büyük memnuniyet duyuyoruz. Ekonomi Bakanımız Sayın Nihat Zeybekci'nin de fabrikamızı ziyareti bizleri daha da cesaretlendirdi" dedi.

Daikin'in "Başarı ve İnsan" söyleşileri Nef CEO'su Erden Timur ile başladı



Ürün ve hizmetlerinin kalitesi kadar iklimlendirme sektöründeki eğitim ve motivasyon çalışmaları ile de dikkat çeken Daikin, Nef CEO'su Erden Timur'u ağırladı. İstanbul Levent'te bulunan iklimlendirme deneyim merkezi Daikin Solution Plaza fuha İstanbul'da gerçekleşen ve çeşitli sektörlerden katılımcıların, üst düzey yöneticilerin ve Daikin çalışanlarının büyük ilgi gösterdiği etkinliğin açılışında konuşan Daikin Türkiye Kurumsal İletişim Yöneticisi Hülya Dinçer, iş rutininin dışına çıkarak hayata dair farklı bakış açılarını konuşmanın her zaman ufuklarını açtığını dile getirerek, bu amaçla "Başarı ve İnsan" konulu söyleşi dizisini hayata geçirdiklerini belirtti. Moderatörlüğünü Daikin Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Neslihan Yeşilyurt'un gerçekleştirdiği "Erden Timur ile Bir Nefes" söyleşisinde bir araya ge-

len konuklar, gündelik hayatın rutinlerinden sıyrılırken sıra dışı bir yönetici ile de tanışma fırsatı buldu. Çocukluk hayalinin başbakan olmak olduğunu açıklayan Timur, iş hayatına nasıl atıldığını şöyle anlattı: "En başından beri amacım toplumsal faydası yüksek işler yapmaktı. Bunun için 4 yaşından 22 yaşına kadar başbakan olmayı hayal ettim. Bunu istememin en önemli nedeni ise toplumsal çarpı en yüksek iş olmasıydı. O yüzden hukuk eğitimi aldım. Başbakan olamayacağımı anlayınca, bu hayalimden vazgeçip London School of Economics'te ekonomi okudum. Ancak babamın sağlık durumu nedeniyle Mersin'e döndüm ve müteahhitin yarım bıraktığı bir işi üstlenmek durumunda kaldım. 'Neden bu kadar büyük evler yapılıyor' sorusunu da o zamanlar sormaya başladım. Bu da 'Fold-home', yani katlanabilir ev fikrini geliştirmemi sağladı. 'Allah hangi konuda yetenek veriyorsa, mutlaka o konuda görev veriyordur' diye düşünüyorum. Benim de bu işte yeteneğim olduğuna karar verdim ve 2010 yılında İstanbul'a gelerek Nef'i kurdum." Nef'in başarısının temelinde yatan felsefeyi paylaşan Timur, Türkiye'nin en hızlı büyüyen inşaat şirketi olmaktan öte, sosyal inovasyona inanan bir marka olduklarına dikkat çekti. Etkinliğin soru-cevap kısmında ise katılımcılar Erden Timur'a sorular yönelterek, merak ettikleri konular hakkında bilgi edinme olanağı buldu.

Kayalar Kimya Turquality programında

40 yılı aşkın bir süredir kalite ve yeni teknolojilere önem veren vizyonuyla istikrarlı bir büyüme grafiği çizen Kayalar Kimya, Türkiye'nin global markalaşma sürecinde en önemli projelerinden biri olan Turquality programına dahil edilerek, mobilya boya ve vernikleri sektöründe Turquality programına girmeye değer görülen ilk ve tek marka oldu. 60 bin ton kapasitesiyle Avrupa'nın 5. büyük boya ve vernik üreticisi olduklarını dile getiren Kayalar Kimya CEO'su Ersin Kayalar: "Kayalar Kimya olarak, kurumsal yönetim, pazarlama, tedarik zinciri, marka ve bilgi teknolojileri gibi Turquality markası olabilmek için gerekli bütün performans kriterleri açısından incelendik ve uygun bulunarak destek programı kapsamına dahil edildik. Türkiye'nin markalaşma sürecindeki en önemli projelerinden biri olan Turquality programında yer almaktan dolayı çok mutluyuz. Günümüzde gittikçe ağırlaşan rekabet koşulları ve değişen tüketim alışkanlıkları uluslararası arenada yer almak isteyen şirketleri daha fazla katma değer ve daha fazla pazar payı anlamına gelen güçlü markalar yaratmaya teşvik ediyor. Kayalar Kimya olarak Türkiye ve İspanya'da toplam 59 bin metrekare alana kurulu son teknolojiyle donatılmış, en ileri otomasyon sistemine sahip tesislerde ürettiğimiz ürünleri 60 ülkeye ihraç ediyoruz. Türkiye dışında Azerbaycan ve Cezayir pazarlarında da lider konumdayız. Turquality programına dahil oluşumuzla birlikte hedef pazarlarımızda daha aktif ve agresif olmayı amaçlıyoruz." dedi. Geçtiğimiz yıllarda Kayalar Kimya, sektörünün Dünya çapında en prestijli şirketlerini belirleyen Coatings World listesine 76. sıradan girmişti.



Orta Asya Bölgesi'nin en büyük Tren Garı Astana'nın iklimlendirmesi BOREAS güvencesinde



Kazakistan'da önemli projelere imza atan Sembol İnşaat tarafından üç yılda inşa edilen, Astana Tren Garında Boreas'ın yüksek EUROVENT değerlerine (ısı köprüsüzlük sınıfı TB1) sahip klima santralleri tercih edildi. Yaz - kış sıcaklık farkının 70-80 dereceleri bulunduğu, dünyanın en soğuk 2. başkenti olan Astana'da 75 bin metrekare bina oturumu olan tren istasyonu, Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ve Orta Asya'daki en büyük ve en modern tren garı olup, yıllık 12 milyon yolcu kapasitesine sahiptir. Bir önceki istasyonun yaklaşık olarak 11 katı büyüklüğündedir. Astana Tren Garı'nda kullanılan Boreas Klima Santralleri, ağır çalışma koşullarına dayanıklı, uzun ömürlü ve dünya standartlarında sertifikalı ürünler kullanılarak üretilmektedir. Kritik iklim şartlarında enerji kayıpları olmadan sorunsuz çalışması, tercih sebeplerinden biri olmuştur.

Wilo, 2018 yılında iz bırakacak çözümlere odaklandı



Wilo çatısı altında hizmet veren yetkili satıcılar, Wilo'nun düzenlediği 12. Hedef Paylaşım Toplantısı'nda bir araya geldi. 35 bayiden 200'e yakın kişinin katılımıyla gerçekleşen toplantıda 2017 yılının değerlendirilmesi yapılırken, 2018 yılının hedefleri ve yol haritası paylaşıldı. Özel konuk olarak toplantıya katılan Wilo SE Kıdemli Başkan Yardımcısı ve MEA Bölge Müdürü Thomas Kubbe açılış konuşmasını gerçekleştirdi. Thomas Kubbe, Wilo'nun dünyadaki en büyük pompa tedarikçilerinden biri olduğunu belirterek, şirketin yenilikçi ürün ve uygulamalarla her geçen yıl bu konumunu güçlendirdiğini söyledi.

Wilo'nun 100 ülkede aktif olduğunu ifade eden Kubbe, 50'den fazla ülkede kendi şirketleriyle var olduklarını, 10 farklı ülkede 17 fabrika kurduklarını dile getirdi. Wilo Türkiye'nin 26 yıldır çok başarılı bir grafik çizdiğini belirten Thomas Kubbe, "Burada köklerimiz daha da derinleştirmek ve yatırımlarımıza devam etmek istiyoruz. Çünkü kısa vadeli değil uzun vadeli planlarla Türkiye'deyiz" dedi. Wilo Türkiye Genel Müdürü Ercüment Yalçın ise yaptığı konuşmada, inşaat sektörünün 2017'de yüzde 9.9 büyüdüğünü, Wilo'nun bu oranın da üzerine çıkan başarılı bir büyüme performansı gösterdiğini söyledi. Yalçın sözlerine şöyle devam etti: "İnşaat sektörü ülkemizde ekonominin motoru olmaya devam ediyor. Talebin ve rekabetin yüksek olduğu bir sektörde hizmet veriyoruz. Yetkili bayilerimiz ve servislerimiz Wilo Türkiye'nin en kuvvetli kaslarını oluşturuyor. Türkiye genelinde yetkili satıcı ve yetkili servislerimizle tüm müşterilerimizin 7/24 yanındayız." Ercüment Yalçın katılımcılara Wilo'nun yepyeni ürün gamı Initial Line ile ilgili de bilgiler vererek şunları söyledi: "Initial Line projemizle perakende pazarına güçlü bir giriş yapma fırsatı bulduk. Pompa sistemleri sektöründe premium ürün üreten bir marka, ilk defa perakende pazarına, iddialı bir şekilde girmiş oldu. Ürün kalitemizden ve hizmetimizden taviz vermeden, daha rekabetçi fiyatlarla bu pazarda ses getirdik. Initial Line kategorisini yeni ürünlerle geliştirmeye devam ediyoruz. Şu an bu seride 21 ürün ve 57 model oldu. Bugüne kadar 100'ün üzerinde satış noktasına ulaştık. 2018'de daha büyük hedeflerimiz var."

Kastamonu Entegre, İspanya Pazarı'ndaki gücünü arttırıyor



Ağaç panel sektörünün global oyuncusu Kastamonu Entegre, İspanya'nın Valencia şehrinde gerçekleşen FIMMA Maderalia'da ülkemizi temsil etti. İspanya'da sektörel gelişmeleri yakından takip eden Kastamonu Entegre'nin en yeni teknolojiye sahip tesislerde ürettiği Floorpan markalı laminat parke ürünleri kalitesi ve çeşitliliği ile adından söz ettirdi. Fuarda öne çıkan markalar arasında Evoloss, Glossmax, Acrylic Panel ve boyalı panel ürünleri de yer aldı. Kastamonu Entegre'nin, "IDS 3D (Interior Design Studio 3D)" mobil uygulaması da fuar ziyaretçilerinden yoğun ilgi gördü. Uygulamayı indiren ziyaretçiler, 3D kartela bölümünde, parke, tezgah, levha ve kapı yüzeyi başlıkları altında pekçok renk ve yüzey seçeneğini yakından inceleme fırsatı buldu. Sanal showroom bölümü ise, kullanıcıların 3D kartela deneyimi sırasında seçtikleri ürünlerin, dekore edilmiş bir mekanda nasıl duracağını görmelerine ve istedikleri değişiklikleri yapabilmelerine olanak tanıdı. FIMMA Maderalia Fuarı'na katılım göstererek markalarının global pazardaki konumunu vurgulamayı hedeflediklerini belirten Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız: "1.300'den fazla firmanın katılım gösterdiği ve 110 bin ziyaretçinin gezdiği fuar, parlak ürün grubu için Güney Amerika, Ortadoğu ve Avrupa ülke pazarlarının, kapı paneli için Kuzey Amerika pazarının buluşma noktası konumunda. Katma değerli ürünlere olan talep ve pazarın tüketim hacmi, bu ülkenin potansiyel olarak değerlendirilmesinde etkili oluyor. İspanya'da önümüzdeki özellikle katma değerli ürün grubuna odaklanılması planlanmaktadır" dedi.

İncirlik hava üssü iklimlendirilmesinde FORM imzası



Adana ili sınırları içerisinde, şehir merkezine yaklaşık 13 kilometre mesafede yer alan İncirlik Hava Üssü'nün iklimlendirme ihtiyacı FORM'un yüksek verimle çalışan CLIVET marka hava soğutmalı soğutma grupları ile sağlanıyor. İnşasına Türkiye'nin NATO üyeliğinden bir yıl önce, 1951 yılında başlanan ve 1954 yılında kullanıma açılan üssün iklimlendirme ihtiyacı için toplam soğutma kapasitesi 3.600 kW ve toplam ısıtma kapasitesi 4.300 kW olan 12 adet hava soğutmalı CLIVET marka soğutma grubu kullanılıyor. 1989 yılından bu yana soğutma, ısıtma, havalandırma alanında Avrupa'nın lider firmalarından olan CLIVET'in yeni Multifunction (MF) seri Soğutma grupları aynı anda bağımsız olarak soğuk ve sıcak su üretebiliyor. Özellikle aynı anda ısıtma ve soğutmanın (dört borulu sistemin) ihtiyaç duyulduğu otel-iş merkezi uygulamaları ve endüstriyel uygulamalarda optimum çözüm sağlıyor. Clivet SPINchiller³ hava soğutmalı heat pump gruplar 30-1.400 kW soğutma kapasitesi aralığına sahip. Çevreci akışkan R410A kullanılmaktadır. -8 C0'e kadar (glikol takviyesi ile) soğuk su ve 55C0 ye kadar sıcak su üretebiliyor ve -10 C0 da ısıtma yapabiliyor. Heat Pump sistemler ısıtma çalışmasında, klasik kazan sistemi ile karşılaştırıldığında, enerji tasarrufu , ortalama yüzde 50 CO2 emisyonu, alternatif yenilenebilir kaynakların kullanılması, çalışma güvenilirliği ve düşük bakım maliyetleri sağlıyor. Fosil yanma olmaması ve dolayısıyla baca ihtiyacının olmaması nedeniyle, emisyonlar üzerinde periyodik kontrollerin ortadan kalkması sağlanmış oluyor.

Makel'den rüya gibi Güney Afrika ziyareti

Yılın her döneminde seyahat edilebilen ve üç başkente sahip olan Güney Afrika'da Makel Şirketler Grubu ana bayilerini ağırladı. Okyanus ve Akdeniz ikliminin hakim olduğu, farklı etnik grupların bir arada yaşadığı, farklı mevsimlerde de ziyaret edebilen bir coğrafyaya sahip olan Güney Afrika için Makel Şirketler Grubu iş ortakları ile birlikte beş günlük bir gezi düzenledi. Güney Afrika gezisinde organize edilen program doğrultusunda gidilmesi gereken yerlerin başında gelen Cape Town'a ziyaret edildi. Eşsiz manzaranın keyfini çıkaran misafirler anı ölümsüzleştirmek adına fotoğraf çekildi. Renkli festivallere ev sahipliği yapan, anı olarak birbirinden renkli hediyelik eşyaları satan, farklı yemek kültürleri ile lezzetler sunan Güney Afrika misafirler tarafından her yönü ile büyük ilgi gördü. Gezi süresinde birbirinden güzel yerlere giden misafirlere Güney Afrika eşsiz anılar yaşattı. Eşli düzenlenen seyahat için Makel bayilerine Satış ve Pazarlama Direktörü Serkan Emsal eşlik etti. Misafirler Güney Afrika gezisinden memnun kaldıklarını dile getirdi.



ŞİRKETLERDEN HABERLER

Antalya Agora AVM ve IKEA Projesi'nde **Mardav** ürünleri tercih edildi



Yılda 18 milyona yakın yabancı turist ziyaret ettiği Antalya'da, şehrin turizm potansiyeli, perakende harcamaları ve alışveriş merkezi ihtiyacı için önemli bir potansiyel yaratıyor. Odak Grubun yatırımcı olduğu Agora AVM ve IKEA yerleşkesi inşaatında Mardav Yalıtım'ın satış ve dağıtımını üstlendiği seçkin ürünlerden 2 bin 200 metrekare Armstrong Taşyünü Asma Tavan ve T24 Taşıyıcı sistem, 10 bin metrekare Tyvek Firecurb ve 20 bin metrekare Rockmanto ürünleri projenin yapımında kullanıldı. Mardav Yalıtım, Türkiye'nin önemli projelerinde kaliteli ve güvenilir ürünleri ile hizmet vermeye devam ediyor.

Türkiye'nin en iyi konut projesi seçilen **AND Pastel, Lowara Pompa ve Hidrofor Sistemleri**'ni tercih etti

Anadolu Grubu'nun ilk konut projesi olan yüzde 70'i yeşil alanlardan oluşan ve yüzde 34 oranında doğal toprak alanının kullanıldığı gayrimenkul sektörünün en prestijli ödülllerinden biri olan Sign of the City Awards'ta devam eden proje kategorisinde "En İyi Konut" seçilen AND Pastel projesinde Lowara pompa ve hidrofor sistemleri tercih edildi. 250 bin metrekare toplam inşaat alanı üzerinde 7 blok ve 1.243 ünite bulunan proje kapsamında Lowara markalı 7 adet e-SV serisi panodan frekans kontrollü hidrofor, 4 adet ecocirc XL serisi yeni nesil sabit mıknatıslı motor entegre frekans konvertörlü yüksek verimli sirkülasyon pompası, 2 adet e-SV serisi çok kademeli düşey milli santrifüj pompa, 47 adet e-LNE serisi yüksek verimli, IE3 motorlu, in-line kuru rotorlu sirkülasyon pompası, 3 adet Doublebox atıksu tahliye ünitesi ve 38 adet FDL serisi parçalayıcı bıçaklı dalgıç pompa kullanıldı.



Avrasya Pencere, Cam ve Kapı Fuarı **GPD** etkinlikleriyle hareketleniyor



Ian Ritchie / Mimar

Dünyanın öncü cam endüstrisi konferansı Glass Performance Days (GPD), bölgesel etkinlikler ayağını, 7 - 10 Mart, 2018 tarihlerinde 4. kez İstanbul'da düzenliyor. Etkinliğin bu yıl ki konuklarından biri de mimaride daha az enerji kullanımına yönelik çözümleriyle tanınan mimar Ian Ritchie. GPD'nin ve Reed TÜYAP'ın davetlisi olarak Avrasya Pencere, Cam ve Kapı Fuarı'na katılacak olan Ritchie, sürdürülebilir mimarinin günümüz ve geleceğin mimarlık dünyası için nasıl fayda sağlayacağını da mimar ve fuar katılımcılarıyla paylaşacak. Mimarinin, sosyal değerleri desteklemesi gerektiğini düşünen İngiliz mimar Ian Ritchie, az enerji kullanımına yönelik yenilikçi düşüncüyü savunuyor. Avrasya Pencere, Cam ve Kapı Fuarı ile birlikte gerçekleşecek GPD programı, camın tasarımı, kullanımı ve işlenmesindeki yeniliklere özel bir vurgu yapacak. TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde eş zamanlı gerçekleştirilecek fuar, son teknoloji kullanılarak geliştirilen inovasyon harikası ürünlerin ve enerji verimliliği çözümlerinin yer alacağı global bir buluşma noktası olarak göze çarpıyor. Sektör profesyonellerin ajandasında ilk sırada yer alan fuar, dünyanın farklı noktalarından İstanbul'a gelecek olan alım heyetleri ve Avrasya Bölgesi başta olmak üzere dünyanın dört bir yanından gelen 65 binin üzerinde sektör profesyoneli aynı çatı altında buluşturmayı hedefliyor.

ENEKO 2018 SODEX Fuarı'ndaydı



HVAC sektörünün önde gelen firmalarından ENEKO, SODEX 2018 Fuarı'nda dünyanın dört bir yanından gelen misafirlerini ileri teknoloji ürünleriyle buluşturdu. SODEX fuarına aralıksız katılım sağlayan ve üretiminin yaklaşık yüzde 50'sini Avrupa pazarına ihraç eden ENEKO, önceki yıllarda olduğu gibi fuarda, Ar-Ge mühendisleri tarafından geliştirilen yüksek enerji verimliliğine sahip ürünleri ve kalitesiyle ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekti. Otomasyonu üzerinde yer alan tak-çalıştır cihaz üretimi konusunda sektörün öncülerinden olan ENEKO firmasının ürünlerinin tamamında yer alan 'Uzaktan İzleme' özelliği de ziyaretçiler tarafından çok beğenildi. ERP 2021 verimlilik sınıfına sahip ERF Serisi Rooftop cihazları lansmanı da SODEX fuarında gerçekleştirildi. Söz konusu cihaz, soğutma ve ısıtma fonksiyonlarının yanı sıra, mahalin taze hava ihtiyacını en uygun ısı geri kazanım sistemlerini kullanarak karşılarken aynı zamanda yüksek enerji tasarrufu da sağlıyor. Cihaz konfigürasyonuna bağlı olarak, dış ortam sıcaklığı başta olmak üzere önemli parametreleri değerlendiren gelişmiş kontrol sistemi ve ekonomizör damperleri ile serbest soğutma (free-cooling) ve ısıtma (free-heating) yapabiliyor. Tüm proje gereksinimlerine yanıt verebilecek EC plug fanlı cihaz, ayrıca yüksek verimli rotorlu ısı geri kazanım, ekonomizer, dönüş fanı ilavesi vb. opsiyonlara sahip. Cihaz gövdesinin tamamı 50 mm kalınlığında çift cidarlı 70 kg/m3 yoğunluğunda kaya yünü izolasyonludur. ENEKO'nun fuarda sergilediği ve yine ziyaretçiler tarafından çok beğenilen diğer bir ürünü ise; yüksek verimlilikteki, patentli, EDH Serisi Havuz Nem Alma Santralleri oldu. Fuar ziyaretçileri, keyifli bir ortamda, Rooftop ve Nem Alma Santrallerinin yanı sıra; konut ve tavan tipi ısı geri kazanım cihazları, Klima Santralleri, Rotorlu ve karşıt akışlı Kompakt santralleri, Entegre heat pump modüllü santralleri ile ilgili de yenilikler hakkında ENEKO ekibinden bilgi aldılar.

ASAŞ, İnosuit projesini başarıyla tamamladı



Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası kapsamında 7 Aralık 2017 tarihinde gerçekleşen İnosuit Projesi sertifika töreninde, Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Burhanoğlu tarafından verilen sertifikayı, ASAŞ adına İnsan Kaynakları, Ar-Ge ve Stratejik Planlama Direktörü Birol Büyüksivri aldı. İnosuit Projesi; TİM ve Sabancı Üniversitesi ortaklığında yürütülen İnovasyon Odaklı Mentörlük Projesi. Proje kapsamında; firmaların kurumsal inovasyon sistemleri, 11 aylık işbirliği süresince bu alanda uzman mentorlar tarafından tasarlanarak uygulamaya geçilmesi sağlanıyor. Bu vesileyle inovasyon kapasitelerinin ve rekabetçiliklerinin sürdürülebilir şekilde artırılması hedefleniyor ve kurumlara inovasyon yönetimine ilişkin; yerel koşullara, kültüre, kurumun koşullarına ve ihtiyaçlarına uygun, sistematik, bütünsel, sürdürülebilir bir yaklaşım ve araçların temin edilmesi sağlanıyor. Eylül 2016'da 41 firma ile başlayan programın sonunda, 2 firmanın ayrılmasıyla 39 firma kaldı. Kalan firmalardan 6 firma, üst seviye uygulamaları ve programda öne çıkmaları nedeniyle "İyi Uygulamalar Zirvesine" davet edilerek sunum yapmaları talep edildi. 15 Eylül'de TİM bünyesindeki sunum F. Zafer Zorlu, Çağla Nüman ve Sezen İpek tarafından yapıldı. Sunumda ASAŞ'ın mentorluğunu yapan Doç. Dr. Ceren Göde eşlik etti. ASAŞ, sahip olduğu "Sürekli Gelişimi Arayarak Mükemmelle Yolculuk" değeri ışığında ASAŞ Sistem'i tasarladı. Bu sistem çatısı altında; SEÇ Kültürü, Çalışana Saygı, Yerinde Anında Kalite, İnovasyon Kültürü, Süreç Mükemmelliği şeklinde 5 modül bulunuyor. Kasım 2017'de İnovasyon Kültürü modülünü hayata geçiren ASAŞ, İnosuit sürecini başarıyla tamamladı.

OAC 40. Yılı'nı kutladı



Bugün Olefini Hava Perdesi, bir referans istendiğinde Türkiye'nin 81 ili, Türkiye Cumhuriyetleri ve KKTC'nin tüm bölgelerinde, sektörün hemen hemen tek referans markası haline gelmiştir. Prestijli bir marka ve üretici firma olarak OAC İklimlendirme A.Ş.; üretim felsefesini, endüstriyel tasarım ve teknolojik donanımını, "bir kapı varsa, ona uygun mutlaka bir Olefini Hava Perdesi vardır" diyerek çeşitlendirmiş ve bugün yüksek fonksiyonlu dev bir ürün gamına sahip olmuştur. Bu vizyonla, firma her yıl sektörün beklentilerine cevap verebilecek yeni ürünler sunarak, sektör liderliğini sürdürmüş; ulusal ve uluslararası ödüller ve takdirlerle liderliğini pekiştirmiştir. Oktay Demirkır'ın markalaşma inancı büyük başarıların temeli olmuştur. Yine kurucu ortakların genç kuşakları Yorgo Kıryakidis ve Kosta Minopulos'un bu işlerin içerisinde büyümesi ve şirkete dinamizm katmaları ileri yılların daha güzel geçeceğinin haberini çoktan vermektedir.

Seramiksın'dan farklı bir boyut



Seramiksın'nın dış mekanlar için ürettiği 20 mm kalınlıktaki Resolute Serisi, betonun natürel görüntüsünü seramiğe yansıtıyor. Yer ve duvar karosu olarak kullanılan Resolute; garaj, otopark, bahçe, teras, iş yerleri gibi tüm dış mekanlarda kullanılıyor. Çimen üzerine de uygulanabilen seri, gövdesi renkli olarak (colored body)

üretimiyle de gerçekçi beton görünümü isteyenlerin tercihi oluyor. Kolay temizlenme özelliğine sahip olan Resolute, ıslak alanlarda kaydırmaz yapısıyla her alanda rahatlıkla kullanma şansı sunuyor. Seramiksın, şık ve estetik görünüme sahip olan Resolute ile dış mekanlarda bambaşka bir hava estiriyor.

Ofist'ten Ham:m'a Özel Komodin Tasarımı: BEBERUHİ

Ulusal ve uluslararası platformda birçok ödüllü iç mekan tasarımına imza atan İç Mimar Yasemin Arpaç ve İç Mimar Sabahattin Emir kuruculuğundaki Ofist, mobilya ve aksesuar markası Ham:m için "Beberuhi" komodini tasarladı. Ham:m markası için "Beberuhi" adını verdikleri bir komodini serisi tasarlandı. Üç farklı ebattaki ahşap ve demir aksamli komodilerin tasarımında "basitlik" kavramını çıkış noktası olarak ele alan Ofist kurucuları, ürünleri özel kılan en önemli tarafın kullanıcıda uyandırdığı "tanıdıklık hissi" olduğunu vurguluyor. Tasarımcı olarak en çok etkilendikleri durumun tasarımın basitliği ve özellikle tasarımcı elinden çıkmamış gibi olma hali olduğunu belirten Yasemin Arpaç ve Sabahattin Emir, ürünlerinin kullanıcıda "Sanki ben bunu daha önce gördüm" veya "Neden ben bunu daha önce düşünemedim" ve hatta "Galiba ben bunu daha önce bir yerlerde karalamıştım" hislerini uyandırmasını çok önemsiyor.



Somfy kameralar devrede, eviniz ve iş yeriniz güvende



Akıllı ev ve otomasyon sistemlerinin dünyaca ünlü markası Somfy, evinizin ve iş yerinizin güvenliğini maksimuma çıkartacak çok özel bir çözüm sunuyor. Somfy iç mekan kameraları ile içiniz daima rahat oluyor. Visidom ICM100 motorlu ve gece görüşlü iç mekan kamerası açısını kolayca değiştirebilme özelliğine sahip. Kameranin kablolu ve kablosuz internet bağlantısı özelliği bulunuyor. HD görüntü kalitesi (1280x720), hareket tespit edildiğinde e-posta ve akıllı telefon uygulaması üzerinden bildirim gönderimi, Micro SD karta kayıt yapabilmesi, iç mekan kameralarında çift yönlü sesli iletişim de ürünü farklılaştırıyor. Visidom kamerası Somfy alarm sistemiyle eşleştirildiğinde, alarm aktif hale gelir gelmez kamera görüntü kaydını başlatıp e-posta ve uygulama üzerinden bildirim göndererek uyarıyor. Aynı şekilde TaHoma® akıllı ev sistemiyle eşleştirildiğinde de evinizde ya da ofisinizde bir hareket tespit edilince kameranız görüntü kaydını başlatıp e-posta ile bilgilendirme sağlıyor. Ayrıca alarm durumları için farklı senaryolar oluşturmanıza da imkan kılıyor.

Multitek dünya markalarına monitör üretiyor



Motor sistemleri ve akıllı ev yönetiminde dünya lideri ve Türkiye'de Pazar lideri olan Somfy firması, kablosuz akıllı ev ürünlerini kontrol etmek için, Somfy patentli RTS (kablosuz) teknolojisinin gömülü olduğu Multitek VIP70 cihazını tercih ediyor. Sene içinde başlayan görüşmeler sonucu, firmanın kendine özel ve çok güvenilir olan kablosuz RTS protokolünü VIP70 cihazına donanım ve yazılım ile entegre edildi. Ve VIP70-SOMFY adı verilen ürün kullanıcıların beğenisine sunuldu. Çok katlı apartmanlara kablosuz akıllı ev çözümleri sunmak isteyen Somfy'nin iş ortağı olarak bir Türk firmasını seçmesi ve Multitek'in bir dünya devi markasına monitör üretmesi, göğüs kabartıyor. VIP70-SOMFY ürünü ile evinizi kırmadan, dökmeden, kablo çekmeden akıllı eve dönüştürebiliyorsunuz. 5 grup Somfy RTS akıllı ev cihaz modülü daire monitörüne tanıtılarak ve cihaz üstünden dokunarak kontrol ediliyor. İnterkom ağına "Akıllı Telefon Kontrol Modülü - CONNEXOON" bağlanırsa, bütün kablosuz cihazlar akıllı telefon üzerinden/internette tek tek kontrol ediliyor.

Thea Optima'da siyah ve beyazla, dekorasyon trendlerini yakala

Siyah ve beyazla yaşam alanlarına zıt renklerin çarpıcı uyumunu taşımak, yeniden bir trend haline geldi. Oturma odasından mutfığa, banyodan çalışma odasına ve yatak odalarına kadar birçok kişi siyah ve beyazın kombinasyonu ile dekorasyonda fark yaratıyor. Panasonic Eco Solutions Türkiye de şimdi Thea Optima serisinin siyah çerçeve ile beyaz elektrik anahtarı ya da tam tersi beyaz çerçeve ve siyah elektrik anahtarı ile bu trendi tamamlıyor. İtalyan tipi modüler tasarımıyla dikkat çeken Thea Optima modüler seriler, genel olarak daha küçük modül ebatlarına sahip olduklarından duvar üzerinde çok daha kısıtlı bir hacimde, daha fazla fonksiyon ortaya koyuyor. Model ayrıca, farklı anahtarlama modüllerini bir araya getirdiği tasarımıyla da hayata konfor katıyor. Rotatif ve vavien dimmer ürünleri, TV, uydu, network priz çözümleri, standart çocuk korumalı prizler ile 1M ve 2M seçenekleri; kullanıcıları doğru çözümlerle buluşturuyor. Tüm bu ürünleri şimdi ihtiyaçlarınıza göre aynı çerçevede bir araya getirerek evinizde ya da ofisinizde kullanmanız mümkün oluyor.



Zerowire, kablosuz güvenlik ve ev otomasyonu EDS'de

ZeroWire, UTC markası olup, EDS'nin tek yetkili distribütörü olan ZeroWire, kablosuz güvenlik sistemini tanıttı. Zerowire; bağımsız, kablosuz güvenlik ve interaktif ev otomasyon sistemi. Z-Wave protoklü ile termostatlara ve aydınlatma kontrolleri gibi birçok cihazla çalışarak, hem ev otomasyonu, hem de ev güvenliği için tek sistem sunuyor. Üzerindeki kompakt tuştakımı duvar ve masa üstü uygulama için uygun

olup kurulumu basitleştiriyor. Arka LED aydınlatmalı tuş takımı dokunmaya duyarlı tuşlar ve Türkçe menü ile hızlı ve basit kurulumla olanak tanıyor. Alarm bildirimi ve interaktif hizmetlere yönelik entegre Wi-Fi/IP desteği Zerowire sistemine kolay ve ekonomik erişim sağlıyor. IP kamera desteği ile sadece hareketle tetiklenen görüntü ve alarmları kaydederek yanlış alarm riskini azaltıyor. 64 kablosuz bölge,

2 adede kadar kablolu bölge ve 4 alan, 40 kullanıcı ve 25 anahtarlık sayesinde farklı ev büyüklüklerinde ve yerleşimlerinde hizmet verilebiliyor. iOS ve Android için akıllı telefon/tablet uygulaması; Zerowire sisteminin izlenmesi ve kontrol edilmesi için kolay ve kullanıcı dostu arayüzler sağlıyor. Opsiyonel 3G iletişim modülü ile Zerowire bildirimleri bağlantının aktif olduğu her yerde çalışıyor.



Dynacon Eclipse Ödüllü “yerden ısıtma kollektörü”

Geçen yıl Frankfurt Almanya’da düzenlenen ISH Fuarı’nda, oda sıcaklık kontrolü ve hidronik dağıtım sistemleri alanında, dünya çapında lider firma IMI Hydronic Engineering’in, yenilenen Dynacon Eclipse serisi yerden ısıtma kollektörleri için, Design Plus kalite etiketi verilmesinin yanı sıra; yenilik, kalite ve işlev onayını gösteren Plus X Award mühürleri verildi. Ünitenin otomatik hidronik dengeleme ve entegre akış göstergeleri, kurulumu kolaylaştırıp, devreye alma işlemini sorunsuz hale getirirken; optimum ısı dağılımı ve enerji tasarrufu özellikleri ile müşterilerden gelebilecek olumsuz geri dönüş riskini ortadan kaldırıyor. EMO termal aktüatörler ile birlikte kullanıldığında, IMI Heimeier’in otomatik debi kontrolü (AFC) teknolojisi, otomatik hidronik dengeleme sağlıyor ve aşırı debiyi önüyor. Bu, hem devreye alma işlemini kolaylaştırıyor hem de debi ayarlarında karmaşık hesaplamalar veya manuel değişiklikler yapma ihtiyacını ortadan kaldırarak müteahhitlerin zamandan tasarruf etmelerine yardımcı oluyor. IMI Hydronic Engineering Mühendisleri, kollektör dönüşünde AFC teknolojisi ile termostatik vanayı birleştirerek, müteahhitlerin, suyun sistemin tüm çevrimi boyunca doğru şekilde dolaştığını, akış göstergeleri vasıtası ile görerek doğrulamalarına imkan tanıdı. Böylece, işin mükemmel yapıldığına ve zamandan tasarruf edildiğine gönül rahatlığı ile güvenebiliyorlar. Dynacon Eclipse serisi, 3 ila 12 portlu kollektörleri ve duvar yüzeyi veya gömme montaj için kullanılan farklı boyutlardaki dolapları içeriyor. Ürün grubu ayrıca, izolatörlü, kir ve hava ayırıcılı işlevsel bağlantı kitlerini de içeriyor; bunların tümü, devreye alma ve bakım işlemleri sırasında hem güvenliği hem de rahatlığı artırmak amacıyla tasarlanmıştır.

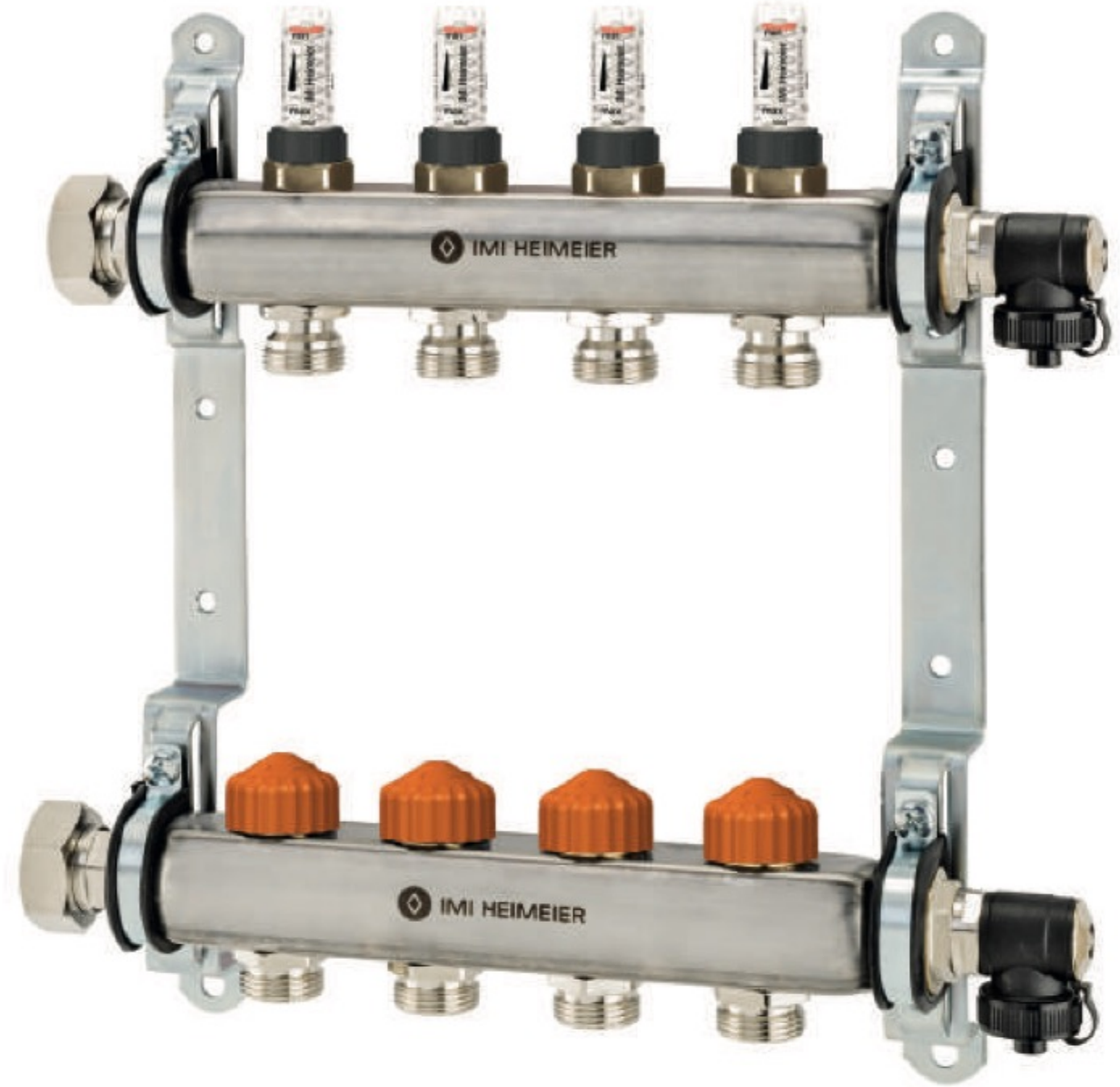


ABB merkezi inverter PVS800, artık 2 MW gücünde



ABB, PVS800 merkezi inverter serisinin başarısının ardından, ABB’nin güç inverterleri teknolojisindeki uzun yıllara dayanan tecrübesi ile geliştirilen, yüksek güçlü bir merkezi inverter olan PVS800-57B’yi, ailenin yeni bir üyesi olarak piyasaya sürdü. Yeni PVS800-57B merkezi inverterler, 2 MW’a kadar güç değerlerine sahip kompakt ve bakım kolaylığı sağlayan tasarımıyla fotovoltaik (PV) güneş enerji santrallerinin genel sistem maliyetini düşürüyor. Doğru ayna tasarımı ile birleştirilen modüler doğru akım (DC) giriş tasarımı, sistem entegratörlerine üstün kullanım kolaylığı sağlıyor. Önceki PVS800 modellerine kıyasla yüzde 50 daha fazla güç yoğunluğuna sahip olan yeni PVS800-57B, hem alan ihtiyacı hem de kW başına hacim açısından piyasadaki en kompakt inverterlerden biridir. Bu özelliği hem kurulum hem de kabin alanı ihtiyacını azaltarak nakliye maliyetlerini düşürmektedir. Yeni ABB merkezi inverterleri, 1.645 kW ve 1.732 kW nominal güç oranlarında 50°C’ye tam güç; 50°C’tan 60°C’ye kadar da lineer azalan güç verme kabiliyetiyle geniş bir çalışma sıcaklığı aralığı sunuyor. Bu da ürünü sıcak iklim koşulları için son derece uygun hale getiriyor. 50°C’de 1645 ve 1732 kW güçlerinde olan inverterler 25°C’de yaklaşık yüzde 20 bir güç artışı ile sırasıyla 1975 ve 2078 kW güçlerinde de kullanılabilmektedir.

VERİMLİLİK ABİDESİ ŞİMDİ %28'E KADAR DAHA VERİMLİ.



VRV'nin mucidi, dünyanın klima uzmanı verimliliğin yeni standartlarını belirledi.
VRV IV, önceki seriye göre **%28'e kadar** yüksek sezonsal verimlik [ESEER].



VRV IV



%-20
CO₂ EMİSYONU



%+20
YENİLENEBİLİR ENERJİ



%-20
DAHA AZ ENERJİ KULLANIMI

- Değişken soğutucu gaz sıcaklığıyla her projeye özel optimizasyon VRT teknolojisi imkânı.
- Isı pompasında kesintisiz ısıtma ile.
- Akıllı kumanda sistemi sayesinde kullanım kolaylığı.

maktes



- ISITMA VE SOĞUTMA SİSTEMLERİ • KLİMA SİSTEMLERİ • VRV KLİMA SİSTEMİ
- HAVALANDIRMA VE BACA SİSTEMLERİ • KLİMA SANTRALLERİ
- YANGIN TESİSATI • SİHHİ TESİSAT • PROJE VE UYGULAMA

REFERANSLARIMIZ

MAĞAZA / CAFE / RESTAURANT

- HUQQA CAFE - KURUÇEŞME
- THE MARKET RESTAURANT - KURUÇEŞME
- JAMIES ITALIAN RESTAURANT - ZORLU AVM
- NELİPİDE RESTAURANT - BAĞDAT CADDESİ
- TEKNOSA - TÜRKİYE GENELİ
- CARREFOURSA - TÜRKİYE GENELİ
- STARBUCKS - TÜRKİYE GENELİ
- KOTON - TÜRKİYE GENELİ
- COLİNS - TÜRKİYE GENELİ
- KING AND QUEEN KUAFÖR - TÜRKİYE GENELİ
- HUQQABAZ CAFE - WATERGARDEN/ATAŞEHİR
- ERSİ MOBİLYA - TERRACE FULYA
- BORUSAN OTOMOTİV - AVCILAR/İSTANBUL
- BORUSAN OTOMOTİV - BALGAT/ANKARA
- ETİLER MARMARİS - WATERGARDEN/ATAŞEHİR
- ÖZSÜT - TÜRKİYE GENELİ
- KÖFTECİ RAMİZ - İZMİR OPTİMUM

KONUT/ REZİDANS

- NİDAPARK EF22 APT - KADIKÖY
- NİDAPARK EMEK APT - KADIKÖY
- SİNPAS KÖŞK - SULTANTEPE
- SİNPAS - AKASYA EVLERİ
- NEF 03K - KAĞITHANE
- CITYFOREVER RESİDENCE - BEYLİKDÜZÜ
- MSK GRUP - SUADİYE
- KARPA VENA KARDEŞLER APT - KADIKÖY
- NİDAPARK İŞİL APT - KADIKÖY
- İDER MOBİLYA - SAMANDIRA
- BORUSAN LOJİSTİK - GÜNEŞLİ, ÇATALCA
- FRONIUS KAYNAK - ÇAYIROVA
- SİSTEM ÇELİK - ÇAYIROVA
- REHA TEKSTİL - HADIMKÖY
- SİNAN TEKSTİL - ARNAVUTKÖY
- PEGASUS - KURTKÖY

FABRİKA/DEPO/HANGAR

EĞİTİM/SPOR/SAĞLIK MERKEZİ

- ALLE KLİNİK - ATAŞEHİR
- DENT GROUP - BAĞDAT CADDESİ
- TOKİ MUSTAFAKEMALPAŞA SPOR SALONU - BURSA
- FATİH KÜLTÜR MERKEZİ - FATİH
- BİREY DERŞANESİ - ZEYTİNBURNU
- GÜNGÖREN LÜTFÜ KIRDAR İLKÖĞRETİM OKULU
- GÜNGÖREN CUMHURİYET İLKÖĞRETİM OKULU
- DOĞA KOLEJİ - HADIMKÖY
- ARNAVUTKÖY ANA OKULU - MİLTEN HOLDİNG
- USLA AKADEMİ - MECİDİYEKÖY
- ÖZEL ALTUNİZADE POLİKLİNİĞİ - ALTUNİZADE
- HİZMET BİNASI
- AKBANK ŞUBELERİ
- VAKIFBANK ŞUBELERİ
- HSBC BANKASI - BAĞÇELİEVLER
- HARBİYE ASKERİ MÜZESİ

OTEL/ OFİS/ İŞ MERKEZİ

- Mİ LORD OTEL YAZIR TURİZİM - MECİDİYEKÖY
- PLUS HOTEL - CİHANGİR
- PLUS HOTEL - BOSTANCI
- MELENGİÇ İŞ MERKEZİ - GÖZTEPE
- SİRMA OFİS - BÜYÜKHANLI İŞ MERKEZİ
- ALCON LABORATUVARLARI KAVACIK OFİS
- GENERAL ELECTRIC - KURTKÖY TEKNO PARK
- RÖNESANS İNŞAAT OFİSİ - AĞAOĞLU MY OFFICE
- YÜCEL BORU OFİS - KADIKÖY
- MİMAKİ OFİS - BEYLİKDÜZÜ
- MARMASİSTANCE OFİS - KURTKÖY
- BİOTEKNO OFİS - NIDA KULE ATAŞEHİR
- HADİSE GİYİM - MERTER
- LİNDİKS TEKSTİL - MECİDİYEKÖY
- LİNDİKS TEKSTİL - ALTUNİZADE

MAKTES MÜHENDİSLİK İNŞAAT TAAHHÜT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

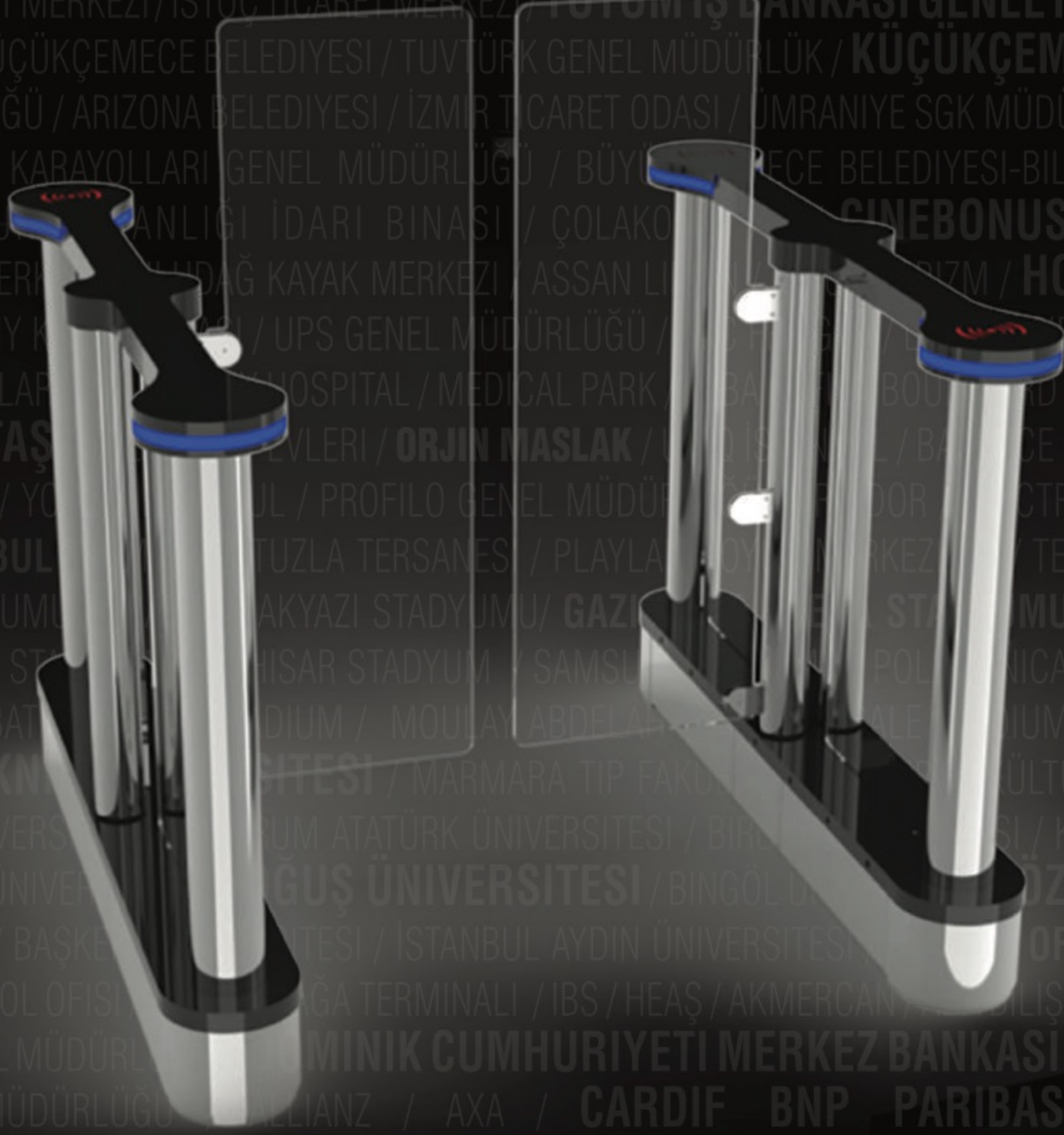
Valide-i Atik Mah. Nuh Kuyusu Cad. No: 81/2 Altunizade - Üsküdar / İstanbul

T. +90 (216) 532 71 40 • F. +90 (216) 532 61 45 E. info@maktesltd.com www.maktesltd.com

TÜRKİYE'NİN ÖNCÜ TURNİKE ÜRETİCİSİ

TANSA TURNİKE

HER YERDE - HER DİLDE GÜVENLİ GEÇİŞ



TANSA

1962'DEN BUGÜNE

f t i tansaturnike

www.tansa.com.tr

in tansaturnstile